ZIUA CARGO

Catalog anual | ianuarie-decembrie 2020 | Ediția a IV-a

Ghid pentru managerul de transport și logistică (IV)

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

VOLVO FH UNLIMITED EDITION

FH UNLIMITED EDITION

Sunteți pregătiți pentru o experiență nelimitată? Volvo FH Unlimited Edition este un autocamion remarcabil de 460 CP sau 500 CP într-o specificație care pune accentul, în primul rând, pe eficiența consumului. Dar și pe eficiența în exploatare, datorită serviciilor deja incluse, precum contractul de service **Volvo Gold**, servicii **Dynafleet** preplătite, sau ofertei atractive de **finanțare**.

Și, pentru că posibilitățile sunt practic nelimitate, în plus puteți opta pentru detaliile exclusiviste ale pachetului Unlimited Edition. Iar dacă vreți să atingeți superlativul în economie, alegeți pachetul **I-Save**, care deja a dovedit economii substanțiale de **motorină** și **AdBlue**.

Modelat de moșternirea suedeză și definit de soluții tehnologice inovatoare pentru a deveni spațiul de muncă renumit pe care fiecare șofer îl merită, **Volvo FH** este oportunitatea de a beneficia pe termen lung de un camion valoros care să vă sprijine un business de succes - fără limite!

Nu ratați această oportunitate - contactați reprezentanții de vânzări Volvo Trucks, **www.volvotrucks.ro.**

VOLVO

Volvo Trucks. Driving Progress

ZIUA CARGO

Organizator

Romanian Transport Company of the Year

Romanian Passenger Transport Company of the Year

Echipamentul Anului în România

editor general
Meda Iordan
meda.iordan@ziuacargo.ro

redactor șef
Radu Borcescu
radu.borcescu@ziuacargo.ro

redactori
Raluca Mihăilescu
raluca.mihailescu@ziuacargo.ro

Alexandru Stoian
alexandru.stoian@ziuacargo.ro

Magda Severin
magda.severin@ziuacargo.ro

secretar general de redacție
Alexandru Stoian
alexandru.stoian@ziuacargo.ro

foto-video:
Jean-Mihai Pâlșu

director publicitate
Violeta Burlacu
violeta.burlacu@ziuacargo.ro
Tel.: 0726.910.277

Redactor Șef Online

DTP și pre-press
Top O'Rush Graphic Design

Tipar executat la:
EVEREST TIPOGRAFIA

Revistă editată de
ZC Trans Logistics Media

Adresa redacției:
Bd. Timișoara nr. 92,
Sector 6, București
www.ziuacargo.ro
Tel.: 0771.311.796
www.ziuacargo.ro
redactie@ziuacargo.ro

ISSN 2069 - 069X

Procesul de recuperare

Cu toții știm ce înseamnă accidentele – un cunoscut, sau, poate, un prieten, sau, Doamne ferește, o rudă... sau poate chiar propria persoană... Experiența este cumplită.

Când îți rupi o mână, sau îți sucești un picior, durerea și reducerea capacităților fizice te însoțesc în mod neplăcut și vor dispărea cel mai probabil o dată cu bandajele sau ghipsul. Însă, când lovitura este la cap... Se întâmplă ca lucruri simple să nu îți mai iasă, nu mai găsești cuvintele potrivite în multe situații, îți pierzi concentrarea... Urmează o perioadă foarte frustrantă, în care încerci să reînveți lucruri care funcționau, aparent, automat, în trecut – ai intrat în procesul de recuperare!

Lucrurile se schimbă rapid pe piață și ceea ce reprezenta principalul avantaj competitiv al firmelor de transport românești – costurile reduse cu forța de muncă – nu mai funcționează. Dar asta nu este singura problemă – tehnologia avansează în ritmuri amețitoare și riscă să te lase în urmă, de la an la an, piața muncii nu mai răspunde aproape deloc la stimulii tradiționali, clienții vin cu solicitări tot mai ciudate... Și da, să nu uităm nici de legislația europeană!

Greu să calibrezi un model de business stabil.

La ora actuală, unul din șapte români lucrează în străinătate, iar, în zona transporturilor, raportul este mult mai defavorabil. Pot, oare, firmele românești să convingă o parte dintre românii care lucrează afară? Veniturile au crescut, în țara noastră, însă organizarea lasă de dorit. Mulți dintre cei care au lucrat în străinătate reclamă acest aspect.

Pe de altă parte, aproape un sfert din populația României trăiește sub pragul de sărăcie. Acesta este un segment care are nevoie de ajutor, iar transporturile, construcțiile și logistica pot utiliza forță de muncă provenită din această zonă. Însă, de multe ori, nu este vorba doar de stabilirea unor proceduri simple – aspect standard în cazul forței de muncă necalificate. Devine tot mai clar că integrarea nu se poate face fără un efort educațional bine structurat. Iar aspectele legate de etică și moralitate nu pot fi ocolite. În caz contrar, creșterea salariilor se va traduce în mai mult alcool băut, iar integritatea mărfurilor va fi în totalitate meritul camerelor și lacătelor.

Dar ce spuneți de clienți? Chiar nu mai vor să cumpere ce le oferi! Doar ce își doresc ei – când, cum, unde – au solicitări precise și vor calitate. Ce o mai fi însemnând și asta?

Poate tehnologia să fie de ajutor? Sigur, însă cine are timp să cerceteze toate produsele existente pe piață și fără o recomandare de încredere? Am auzit de firme care s-au încurcat foarte rău, în timp ce implementau diferite soluții IT... Iar camioanele... cum or reuși unii să scoată consumuri atât de mici? Nu au și ei aceeași șoferi?

Evident, ceva nu este în regulă! Poate ar trebui să așteptăm revenirea vremurilor „normale".

Ce s-a întâmplat cu liniștitorul „este loc pe piață pentru toată lumea"? Este, în continuare, valabil, însă cu o mențiune – trebuie să rămâi în pas cu realitatea. Adică să nu devii dinozaur.

Vă propunem să vă opriți puțin din agitația cotidiană, să aruncați un ochi critic asupra propriei activități și, dacă vi se pare că există ceva care poate fi „acuzat" ca nefiind modern... ei bine, atunci răsfoiți acest Ghid.

Ajuns la cea de-a patra ediție, Ghidul pentru managerul de transport și logistică este, mai degrabă, o completare a edițiilor precedente. Alături de consultanții, specialiștii și furnizorii care au contribuit la realizarea acestei lucrări, nu avem pretenția că deținem soluția perfectă.

Însă Ghidul ar putea fi o sursă de inspirație pe parcursul anului 2020, în încercarea de a întări cele cinci direcții în care mediul de afaceri românesc suferă – **EMOTI**.

Echipă, marketing, organizare, tehnologie și, poate cel mai important, încredere.

În unele cazuri, după o vreme, persoana accidentată descoperă, cu satisfacție, că își poate relua integral activitatea. A fost o perioadă grea, dar, acum, totul este bine, iar lucrurile învățate în perioada de recuperare îi vor folosi tot restul vieții.

Lovite din atâtea părți, firmele românești trebuie să intre, la rândul lor, într-o perioadă de recuperare.

Să sperăm într-o recuperare completă.

Radu BORCESCU
radu.borcescu@ziuacargo.ro

Împreună mișcăm lucrurile!

SUMAR

STRATEGIE

■ Gânduri răsfoind catalogul 6-7
■ Aproape 3.000 de cărăuși în plus 8
■ AGEXIM SPEDITION
La vânătoare de pierderi 10-12
■ Contestarea amenzilor 13
■ Auditare și buget 14-15

■ MANAGEMENTUL RISCURILOR
Bune practici 16

ECHIPA

■ LIDERI CU INTELIGENȚĂ EMOȚIONALĂ
#smartleadership 18-19
■ MARVICON
Paradoxul unei echipe stabile de șoferi 20-21

■ IFPTR
Planul anual de pregătire 22-23
■ Pachetul Mobilitate 1 și impactul psihologic asupra șoferilor 24
■ Șoferii străini, o variantă reală! 25
■ Respect și încredere 26-27

■ Șoferii expres trebuie abordați diferit 28

SIGURANȚĂ ȘI SECURITATE

■ Ce este un broker de asigurare? 30
■ Sfatul avocatului 32
■ Pentru că ești un client special! 34
■ 6 pași pentru a nu deveni o victimă a traficului de persoane 36
■ ANTICORUPȚIE
Și tu poți face lumină 38

IT&C

■ Întârzieri la încasarea facturilor de transport 40-41
■ TRANS.EU
Platformă de Logistică și Transporturi 42
■ Fără ambuteiaje la rampă 44
■ CARGOTRACK
Servicii de plată automată a taxelor de drum 46
■ VIASAT SYSTEMS
Flexibilitate și robustețe 48
■ IVECO
Conectivitate pentru profit 49

■ MAN
Verificare digitală, înainte de plecare 50

■ MERCEDES-BENZ
O soluție tot mai complexă 52
■ RENAULT TRUCKS
Start & Drive Excellence Predict 53

■ VOLVO TRUCKS
Servicii pentru eficiență maximă 54

CAMIOANE ȘI SERVICII

■ OMV
Europa la picioarele tale 56
■ Opțiuni corecte, la un preț corect 58-59
■ FORD TRUCKS
Proximitate, profesionalism și competitivitate 60
■ MERCEDES-BENZ
Inovația Uptime 62
■ MAN
„Marșul" electric continuă, cu eTGM 64
■ RENAULT TRUCKS
Gamele anului 2020 66
■ Noutăți de la Volvo Trucks 68
■ Soluții personalizate în zona de vehicule rulate 69
■ CTE TRAILERS
Destinatar – clientul român 70
Service de ultimă generație 71
■ SCHMITZ CARGOBULL
Servicii cu valoare adăugată 72

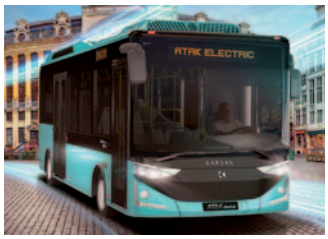
DEPOZITE. ECHIPAMENTE

■ Știi să ocolești capcanele? 74
■ 10 sfaturi din partea managerilor de logistică 76-77
■ Ochi și urechi... împotriva găștilor 78
■ TARIFE reduse, TIMP redus... fără STRES 79
■ 2020. ROMÂNIA. BLUE COLLAR
Recrutarea de personal slab calificat 80-81
■ YALE
Stivuitoare noi pentru aplicații cu intensitate scăzută 82

■ Transportul intermodal, o opțiune strategică 84

PASAGERI

■ Mai puțini cărăuși de persoane 86
■ AVEURO INTERNATIONAL
8.000 mp destinați producției 87
■ Ghid de bune practici în siguranța rutieră 88-89
■ MAN
O nouă etapă de viață pentru bateriile vehiculelor 90
■ Autogari.RO
15 ani în lumea transporturilor 91
■ ANADOLU AUTOMOBIL ROM
Liderul electricelor, partenerul transportatorilor 92



■ MERCEDES-BENZ
Citaro Hybrid, printre noi 94

LEGISLAȚIE. FISCALITATE

■ NOUTĂȚI FISCALE ÎN 2020
Split TVA, abrogat 96
■ Schimbări aduse de Pachetul Mobilitate 1 97
■ 2020. PERSPECTIVA FISCALĂ
Cum ne pregătim de o eventuală inspecție? 98

„Când ți-e sete, este prea târziu să te gândești să sapi o fântână.”
Proverb japonez

Strategie

Gânduri răsfoind catalogul

Putem privi afacerea de transport cât se poate de sec, ca pe un business ca oricare altul, condus de un manager priceput și un contabil raportor de cifre. Pentru cei mai mulți dintre dumneavoastră, care răsfoiți acest catalog, asta și este: o informație concentrată despre ce este nou și un ajutor important în luarea unei decizii corecte, pentru propria afacere. Dar despre asta scriu jurnaliști poate mai profesioniști decât mine și vă recomand să le dați și crezarea meritată.

Scrie, te rog, ceva frumos pentru catalogul nostru! Au fost ultimele cuvinte adresate mie în anul care a trecut de către prietenii mei din redacția „Ziua Cargo". Nu suna nici a comandă, și nici ca o rugăminte care nu are voie să fie refuzată. Reprezenta, mai curând, expresia unei dorințe strecurate, parcă, întâmplător printre tradiționalele urări adresate unui prieten în ajun de sărbători, de a ascunde între paginile pline de tehnică și business ale unui catalog profesionist și câteva rânduri despre marea și încă fascinanta aventură cu denumirea (pardon, banală) de „Transporturi Rutiere de Mărfuri".

Ținând catalogul în mână, tolănit în fotoliul meu, vizavi de bibliotecă, închid, din când în când, ochii.

Răscolesc în trecutul meu și al miilor de colegi de pasiune întâlniți în cei peste 50 de ani de dragoste pentru camioane și pentru cei care le conduc, în căutarea ei, a aventurii.

Dar și ea, ca toate celelalte, are o istorie.

Istoria camioanelor începe în 1896. În acel an, Daimler-Motoren-Gesellschaft a construit primul camion motorizat pentru trafic de marfă. Modelul „Phoenix" de atunci avea un rezervor pe benzină suficient pentru cel mult 200 de kilometri și o frână de mână și una de picior. Anvelopele din fier asigurau mișcarea. Echipat cu un motor cu 2 cilindri, în patru timpi, cu o capacitate de 1.060 cmc și patru cai putere, vehiculul atingea extraordinara viteză maximă de 16 km/h, ceea ce reprezenta o concurență serioasă la nivelul căruței trasă de cai. Camionul a fost vândut, la Londra, pentru 4.600 de mărci de aur. Din punct de vedere vizual, acest prim camion nu are, desigur, nicio legătură cu tovarășii de astăzi. Designul a fost foarte asemănător cu un cărucior tras de cai.

Cu toate acestea, niciun cal nu era responsabil pentru antrenare, ci acel motor cu doi cilindri care era poziționat în spate.

Daimler nu a rămas singur.

Principalii constructori de camioane din Europa se aflau, la finalul anilor 1800, în Scandinavia (compania Scania) și Germania (Mercedes-Benz și MAN).

Următoarea etapă din istoria camioanelor a urmat în 1897. MAN produce primul motor diesel. Cu toate acestea, abia în 1923 a fost echipat un camion Daimler cu un astfel de motor, iar primul camion cu remorcă din lume a fost produs de către National Automobile Society (NAG) în 1903. Dar, în continuare, Carl Benz a fost, alături de Heinrich Büssing adevăratul pionier în construcția de camioane. În 1895, a lansat un autobuz cu motor, iar în 1900 a reușit prezentarea primului său camion. De cealaltă parte, în 1903, Heinrich Büssing, a fondat o fabrică specială pentru autocamioane, autobuze și motoare. În același an, a început producția de camioane. Când compania NAG a fost lovită financiar, aceasta a fost preluată de Büssing.

Din 1904, camioanele se deplasează pe anvelope din cauciuc solid.

În 1906, Büssing și Continental au dezvoltat împreună prima anvelopă pneumatică de camion. În 1907, s-a umblat, vrând-nevrând, la greutatea camioanelor, pentru că bietele motoare nu mai făceau față încărcăturilor din ce în ce mai mari. Compania SAF a produs modele sub 750 kg și le-a echipat cu anvelope pneumatice.

Pentru a putea transporta materiale lungi, Büssing a inventat, în 1910, semiremorca.

Dan Schnick

Din cauza pagubelor rutiere devastatoare cauzate de greutatea mare a transporturilor de marfă, în 1913 au fost adoptate noi reglementări privind traficul de autovehicule. Acestea au prevăzut că toate camioanele trebuie să fie echipate cu anvelope din cauciuc solid. În acest an, 5.400 de camioane cu o sarcină utilă de peste cinci tone s-au deplasat pe străzi, 825 dintre ele doar în Germania. Producția de camioane a crescut rapid, din cauza necesităților generate de primul război mondial.

În anul 1914, erau deja înregistrate 9.739 de camioane.

La expoziția internațională de automobile din Berlin, în 1924, trei camioane diesel au provocat senzație. Erau echipate cu injecție directă, injecție cu aer comprimat sau anticameră. Cel mai greu camion electric (sună, cumva, vreun clopoțel în zilele noastre?), cu trei axe și o sarcină utilă de zece tone, a fost prezentat de, practic, necunoscuta fabrică de mașini Esslingen în 1941 și a fost gândit să mai ușureze puțin criza de combustibil din tim-

pul celui de-al doilea război mondial, dar un asemenea camion s-a dovedit de neîntrebuințat pe front. În final, războiul a provocat distrugerea aproape totală nu numai a industriei germane de vehicule comerciale, dar și a multor companii producătoare, care au fost închise. Cel puțin în partea estică a Germaniei, viitorul stat numit RDG, multe fabrici rămase cât de cât în picioare au fost demontate și duse în URSS ca o pradă de război a învingătorului. Unii, ceva mai în vest, și cu indulgența americană, au reușit să se salveze și chiar să preia în scurt timp conducerea pieței. La mijlocul anilor '70, piața germană a vehiculelor comerciale a devenit din ce în ce mai competitivă pe plan internațional, chiar dacă, desigur, se pot observa și anumite influențe străine. Și, o dată cu primele gânduri modeste că mediul nostru înconjurător se deteriorează, etapele progresului tehnic au fost clare: „Camionul viitorului" (Euro-Truck I), astăzi o biată rablă privită cel mult cu puțină melancolie, cu primele echipamente electronice extinse, a fost conceput de DEKRA și Daimler-Benz.

În zilele noastre, posibilitățile electronice și tehnice sunt enorme, iar evoluția lor se desfășoară într-un ritm debordant.

Din strictul punct de vedere al business-ului, însă, afacerea devine incalculabilă: cumperi azi un camion pentru a-l folosi măcar 10 ani, dar după numai doi este așa de depășit tehnic, încât nu se mai potrivește cu nicio depreciere contabilă...

Și ce facem cu aventura despre care am vorbit la început? Nu merită și ea să aibă o istorie a ei, povestită de cineva?

Vă mai amintiți?

Știu că acum o fac pentru cei care sunt, azi, ca și mine, niște pensionari bolnavi de un romantism incurabil: vă aduceți aminte ce pași trebuiau făcuți când trebuia pornit motorul (pe benzină, bine-nțeles!) al Carpați-ului, dimineața pe ger, și bateria, ca de obicei, nu mai ținea?

Umblați puțin la avans, apoi câteva ture de manivelă fără contact, ca să fie ceva benzină în cilindru, apoi, cu ajutorul lui Dumnezeu, manivela finală și, imediat, cu șurubelnița, reglajul carburatorului la ralanti. Sau, mai târziu, când au plecat ITIA și ROMTRANS la cărat marfa românească valutabilă spre deținătorii de dolari, cu camioane ROMAN... Nu era și asta, oare, o aventură ca la carte? Da, era, pentru șoferi, care făceau pariuri între ei câte reparații capitale vor realiza într-o parcare din Germania, și tot da, și pentru șefii de acasă care se rugau pentru ca un număr cât mai mic dintre șoferii trimiși (și, pardon, și așa aleși pe sprânceană...) să arunce cheile în cutia poștală a ambasadei și să ceară azil.

Nu era, oare, o aventură, să reușești să-ți urci cu 215 cai putere cele 40 de tone pe costișe până în vârful munților din Turcia, în drum spre Siria?...

... dacă nu dispuneai de bacșișul necesar pentru ca un turc mai afacerist să te remorcheze cu tractorul lui? Viața te făcea să găsești soluții la toate: așteptai până mai venea un românaș de-al tău, puneai 2 capete tractor cu o șțangă între ele să urce o semiremorcă, apoi te întorceai cu amândouă înapoi, la vale, ca să o iei și pe a doua...

Mai există ea, aventura, într-o lume în care orice prichindel butonează pe smartphone mult mai rapid decât mine pe tastatura de computer? Pentru că, dacă ne uităm la datele tehnice și la opționalele posibile pentru camioanele pe care le găsiți în acest catalog, condusul se poate reduce teoretic la o simplă butonare. O dată cu cutia de viteze automată, devenită, practic, standard, piciorul stâng nu-ți mai folosește decât cel mult pentru a te cățăra la etajul 2 în cabină, iar întrebările de mecanică din cadrul examenului pentru carnetul de șofer profesionist sunt de-a dreptul absurde: fără un calculator de diagnoză, aflat doar într-un service specializat, nu vei mai ști niciodată de ce ți s-a oprit motorul.

Gata, am redeschis ochii și răsfoiesc în continuare catalogul. Ce frumoase sunt toate!

Dar cum vor arăta ele într-un alt catalog, peste alți 50 de ani? Vor mai exista, oare, șoferi adevărați, sau aceste vehicule vor circula, vor încărca și descărca singure, urmărite de acasă, dintr-un fotoliu ca al meu, de acum?

Este singura aventură rezervată viitorului, globul de sticlă, oracolul în care privește în continuare un incurabil iubitor de camioane...

Dan SCHNICK
dan.schnick@ziuacargo.ro

PUBLICITATE

Aproape 3.000 de cărăuși în plus

Cifrele ARR actualizate la finalul lunii decembrie 2019 indică o piață aflată în dezvoltare, în condițiile în care numărul operatorilor de transport marfă a crescut cu 2.960, iar parcul licențiat s-a majorat cu 9.277 de vehicule.

Numărul companiilor de transport marfă a crescut, după ce, în 2018, a înregistrat o scădere, în paralel cu o creștere a flotei totale. Dar, după ce, la nivelul lui 2018, parcul licențiat s-a majorat cu aproape 8.000 de unități, 2019 a adus o evoluție de peste 9.000 de unități. Concret, potrivit datelor puse la dispoziția redacției de Autoritatea Rutieră Română, la finalul anului trecut erau licențiați 35.463 de cărăuși de marfă, față de 32.503 la finalul lui 2018, în timp ce parcul de vehicule licențiate (cu MMTA peste 3,5 t) ajunsese la 156.903, față de 147.626 în 2018.

De menționat că, din cele 9.277 de unități licențiate în plus, 5.796 au an de fabricație 2019.

Peste 270 de flote importante

Dacă, în majoritate, flota licențiată este operată de firme cu parcuri sub 5 unități (29.575 de companii), cifra companiilor cu flote importante, de peste 50 de vehicule, a ajuns la 272, dintre care 34 (față de 35 în 2018) au în curte mai mult de 200 de unități, iar 53 (față de 63 în 2018) între 101 și 200. Numărul firmelor între 51 și 100 de camioane a crescut de la 156 în 2018, la 185.

Analizând cifrele, cel puțin 11 companii au ieșit din zona flotelor de peste 100 de vehicule.

În același timp, 2.458 de companii (față de 2.340 în 2018) au între 11 și 50 de vehicule.

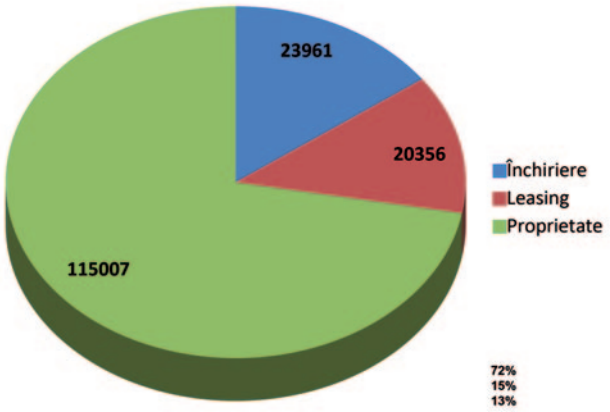
De menționat că numărul cărăușilor cu până la 5 vehicule a crescut cu aproximativ 2.000, de la 27.451 la finalul lui 2018, la 29.575 la sfârșitul anului 2019.

+37.640 de cartele tahografice...

Un număr de 190.728 (față de 181.227 în ianuarie 2019) sunt, în ianuarie 2020, angajați în cadrul companiilor de transport românești, conform datelor ARR, un număr semnificativ mai mare fiind certificați. În același context, un număr de 351.546 de cartele (față de 313.876 în ianuarie 2019) sunt emise de către Autoritatea Rutieră Română.

Meda IORDAN
meda.iordan@ziuacargo.ro

Clasificare în funcție de tipul de deținere



ARR

Vechimea parcului deținut și utilizat

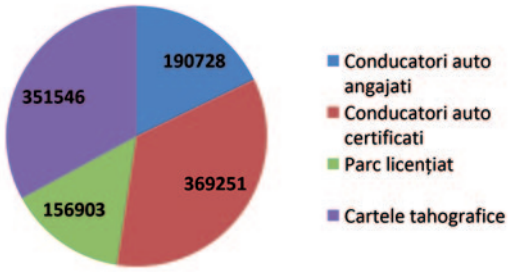
Vehicule pentru transportul rutier de mărfuri

An Fabricatie	Numar
1971-1980	133
1981-1990	1154
1991-1996	2461
1997-2000	7833
2001	4884
2002	4875
2003	4896
2004	5846
2005	6136
2006	8458
2007	14990
2008	13710
2009	4606
2010	5481
2011	9297
2012	8052
2013	7532
2014	7658
2015	8047
2016	8691
2017	6906
2018	7788
2019	5796

51 % - 2009
30 % - 2015
19 % - 2016, 2017, 2018, 2019

ARR

Conducători auto certificați raportați la conducătorii auto angajați și la parcul de deținut și utilizat



ARR

International Alexander HOLDING

» FTL Transport

» Web Platform

» Integrated Logistics in Customer Factories

» Real Estate

»Professional washing crates machine

Transport & Logistics
Experience
Ambition
Motivation

» Express Transport

» Distribution
» Warehousing
» Groupages

» Air & Sea Transport

» 4PL Integrated Services

» Service & Recovery

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

AGEXIM SPEDITION
La vânătoare de pierderi

Cu o flotă de 214 camioane, Agexim Spedition are peste 60 de angajați personal TESA. Este mult?

A facerea de transport este, adesea, percepută ca o cursă pentru diminuarea costurilor, în condițiile în care tarifele de transport se mișcă pe o plajă destul de îngustă. Salariile reprezintă un important element de costuri și, evident, nu poate fi recomandabil să ai mulți angajați, mai ales în zone care nu sunt direct productive... Sau nu este așa?

Agexim Spedition a câștigat cea mai recentă ediție a concursului Romanian Transport Company of the Year și a beneficiat, bineînțeles, de auditarea specifică acestei competiții, inclusiv din punct de vedere financiar. Iar compania piteșteană s-a dovedit a fi una dintre cele mai stabile și mai profitabile companii ce au participat, de-a lungul timpului, la concurs.

Dar cum se pot împăca aceste două aspecte – angajați mulți la birouri și profitabilitate ridicată?

Acționarii companiei au realizat, cu ani în urmă, o distincție clară între costuri și pierderi. Costurile sunt asumate, ele fiind cele care permit desfășurarea activității. Pierderile, însă, reprezintă o categorie de costuri neasumate, care riscă să dea peste cap planul de afaceri gândit inițial. Astfel, Agexim Spedition și-a concentrat atenția asupra pierderilor și acest lucru a dus la creșterea numărului de angajați, dar, în același timp, și a profitului real.

„Echipa pe care am creat-o este foarte complexă, dar necesară pentru soluționarea nevoilor identificate; structura ne-a ajutat să ajungem la nivelul acesta. O perioadă lungă am făcut greșeli, traduse prin penalități; așa încât ne-am propus să facem lucrurile cât mai bine și, implicit, să diminuăm pierderile”, a arătat Sorin Nicola, acționar majoritar al Agexim Spedition.

Un exemplu elocvent este cel legat de paleți. Transportatorii nu au niciun motiv să își asume aceste pierderi, însă, inevitabil, mulți ajung să plătească facturi pentru aceștia – nepredați, pierduți, deteriorați etc.

„Am creat proceduri pe care continuăm să le optimizăm, astfel încât să avem sub control acest aspect și am reușit să diminuăm semnificativ pierderile, de la an la an. În plus, avem o persoană responsabilă în acest sens în cadrul companiei”, a precizat George Șuteu, CEO Agexim Spedition.

Sorin Nicola, acționar majoritar Agexim Spedition:

„În ultimii patru ani, am înțeles că nu doar prețul este important în acest business. O importanță și mai mare o are gestionarea corectă a pierderilor. Acesta este motivul pentru care ne-am concentrat pe reducerea pierderilor, pe care le gestionăm cu mare atenție, în ultimii ani. Nu este o problemă să îți crești flota de camioane. Adevărata provocare este să o poți utiliza eficient.”

Compania a creat proceduri clare în acest sens, care includ fotografii, documente și informări, astfel nimic nu este lăsat la voia întâmplării. Atunci când vin facturile, se poate accesa cu ușurință o documentație pe baza căreia să se clarifice situația.

Proceduri pentru evitarea amenzilor

Un segment important de pierderi îl reprezintă amenzile, iar cele legate de migranți sunt o categorie aparte – autoritățile din Marea Britanie amendează transportatorii cu sume cuprinse între 600 și 2.000 de lire pentru fiecare migrant.

Agexim Spedition a dezvoltat proceduri în conformitate cu reglementările autorităților britanice și dispune de o persoană dedicată, care gestionează trecerile în Marea Britanie. Aceasta are sarcina de a verifica check list-ul și a se asigura că lucrurile se întâmplă conform procedurii.

„Astfel, în cazul incidentelor care implică migranți, putem demonstra faptul că am respectat integral procedurile impuse de autorități și, astfel, să fim exonerați de la plata amenzilor”, a explicat Sorin Nicola.

O consecință a „vânătorii de pierderi” a reprezentat-o și decizia de a opera exclusiv cu material de lucru nou – la trei ani de zile, flota este înnoită. Orice intrare în service, pe lângă costurile directe, generează și costuri indirecte – pentru zilele de imobilizare, șoferii primesc salariu, ratele de leasing sunt plătite... În plus, scade foarte mult probabilitatea unor amenzi legate de starea tehnică a mașinilor.

Agexim Spedition a mers pe principiul de a avea persoane dedicate pentru fiecare activitate, cu fișe de post și atribuții bine definite.

Iar eficiența a crescut considerabil.

Dezvoltarea structurii s-a făcut în timp, pe măsură ce compania a crescut.

Un exemplu relevant îl reprezintă gestionarea anvelopelor. La o flotă de 20 de mașini, apăreau probleme, însă nu atât de frecvente. Creșterea flotei a făcut ca numărul acestor probleme să se înmulțească și, astăzi, compania are o persoană dedicată acestui aspect. Astfel, fiecare anvelopă în parte este monitorizată încă de la achiziție, pe întreaga durată de utilizare (kilometri parcurși, uzură, lucrări efectuate...).

Fiecare camion este dotat cu instrument de măsurare a adâncimii anvelopei și, la fiecare schimbare a șoferilor pe camion, se realizează această inspecție. Informația ajunge la birou, fiind centralizată de persoana responsabilă, cu ajutorul unei soluții informatice dedicate anvelopelor.

O structură bazată pe pragmatism

Departamentul tehnic și cel financiar/facturare au fost printre primele care au crescut, o dată ce flota firmei s-a apropiat de 50 de camioane.

Un alt pas important a fost angajarea unei persoane dedicate comunicării cu șoferii (a apărut în ultimii trei ani).

„Înainte să se simtă deficitul legat de șoferi, această comunicare se realiza haotic. Criza de șoferi ne-a determinat să identificăm o persoană dedicată, cu sarcini în această zonă. Are inclusiv rolul de mediator între personalul de la birou și șoferi și de a soluționa toate problemele șoferilor”, a explicat Sorin Nicola.

Departamentul juridic a devenit, de asemenea, o necesitate. Acum, acesta analizează cu mare atenție toate

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

contractele și, practic, nimic nu se semnează fără analiza și avizarea lor, alături de cea a departamentului financiar.

Un alt departament bine consolidat este cel al resurselor umane, care s-a desprins din departamentul juridic și se ocupă cu recrutarea și gestionarea angajaților.

În urmă cu doi ani, a apărut și necesitatea de a avea un departament comercial, cu persoană dedicată, pentru identificarea de noi clienți, urmărirea celor existenți, ofertare... Practic, după atingerea unui anumit nivel, această activitate nu mai poate fi realizată în exclusivitate de top management/patronat.

Pe măsură ce infrastructura IT de la birou s-a mărit, a apărut necesitatea unui specialist și pe această zonă.

Însă, probabil, decizia cu cel mai mare impact a fost înființarea, în 2017, a departamentului de calitate/controlling, permițând, astfel, ca activitatea fiecărui departament să fie monitorizată cu atenție.

„La modul realist, un proprietar de companie (sau managerul general) nu poate asigura controlul activității la fel de bine, în mod consecvent, ca un departament specializat. În plus, rolul managerului este mult mai mult decât realizarea controlling-ului", a explicat George Șuteu.

Departamentul calitate țintește îmbunătățirea permanentă a proceselor din cadrul societății – inclusiv actualizarea periodică a fișelor de post și a atribuțiilor – pentru că totul este într-o continuă evoluție.

Până la cele mai mici amănunte

Bineînțeles, într-o firmă de transport, cele mai spectaculoase lucruri se întâmplă în departamentul transport. Iar aici sunt monitorizați foarte mulți parametri.

Datele sunt centralizate, ulterior, de către departamentul calitate, iar directorul de transport poate acționa punctual, acolo unde se impun optimizări. Se urmărește îmbunătățirea performanțelor în raport cu fiecare client în parte.

„În fiecare dimineață, au loc ședințe cu șefii departamentelor transport și calitate, unde sunt prezentate toate neconformitățile zilei anterioare, pentru a fi analizate și remediate. Activitatea Agexim Spedition este bugetată și, în general, se confirmă cifrele. Practic, monitorizăm zilnic gradul de îndeplinire a parametrilor prognozați", a explicat Sorin Nicola.

Un rol aparte îl deține departamentul deconturi, care operează distinct în cadrul departamentului financiar și realizează analize pentru fiecare cursă în parte.

Managementul companiei are, astfel, o imagine clară asupra performanțelor fiecărei mașini și fiecărui client.

„Practic, activitatea de analiză ne ajută să identificăm repede problemele (șofer, mașină, rută, client etc) și să intervenim. Departamentul financiar nu ne poate oferi rezultatele atât de repede pe cât ne dorim și riscăm să operăm o perioadă lungă fără a ști cu precizie unde ne plasăm din punct de vedere al performanțelor", a arătat George Șuteu.

Departamentul deconturi/analiză oferă, zilnic, analize pe fiecare cursă și client. Sunt monitorizați peste 30 de parametri – taxe de drum, consum carburant și locuri de alimentare, performanța oferită de client și cea oferită de dispecer, respectiv câți kilometri au fost realizați cu respectivul client și/sau cu ce pierdere, consum real carburant față de cel prognozat, preț carburant pe respectiva rută, costurile cu parcările, costurile cu cazarea șoferilor la hotel etc.

„Pentru o și mai clară imagine, decontul unei zile/curse poate fi comparat cu media deconturilor pe respectivul client. Astfel, cunoaștem în permanență parametrii la care avem de realizat corecții și ce trebuie făcut pentru a îmbunătăți activitatea", a completat George Șuteu.

Un alt indicator important urmărit de companie este cel al kilometrilor neproductivi.

Toate societățile de transport înregistrează o pierdere la acest capitol, nefiind facturați toți kilometrii parcurși, din diferite motive (sisteme de monitorizare GPS, abateri firești dar neînregistrate, precum intrarea în parcări sau alimentările, lipsa de acuratețe a adreselor, eroare umană...).

„Apreciem că o medie rezonabilă este 6% (diferență între kilometrii reali parcurși și cei facturați, în cazul unei curse); 2% vin doar din sistemul de urmărire GPS – indiferent de sistem. Toți transportatorii au această abatere și doar în cazul liniilor fixe se poate optimiza abaterea până la aproximativ 3%", a precizat Sorin Nicola.

Analizele pot reprezenta și baza pentru renegocierea contractelor. Dacă nu se ajunge la cifrele dorite, fiecare parametru în parte este analizat și se solicită clientului îmbunătățirea unuia sau mai multor parametri.

„De exemplu, am constatat că unele curse au trasee care ne obligă să folosim multe parcări foarte scumpe, ceea ce afectează semnificativ profitabilitatea cursei. Rezolvarea ar putea fi ca respectivul client să își asume complet sau parțial costurile legate de parcare. Nu este vorba despre majorarea tarifelor la mod general, ci punctual, pentru un anumit traseu sau contract, se caută o soluție pentru costurile neprevăzute inițial. Însă, înainte de a avea solicitări către client, ne asigurăm că noi am gestionat intern corect problema parcărilor și dispecerul a folosit cele mai eficiente soluții. Nu poți solicita clientului majorări ale tarifelor fără a avea argumente pertinente", a declarat George Șuteu.

Și, pentru a permite departamentului transporturi să se concentreze cât mai bine pe zona operațională, a mai fost înființat un departament: introducere, prelucrare și validare date.

„Am transferat aici munca administrativă, care, până la un moment dat, a fost în zona transport – dispecerii introduceau comenzile în sistem. Însă nu avem nevoie ca un dispecer să facă muncă administrativă și preferăm să fie concentrat pe zona operațională. Mai bine să se gândească un minut în plus la eficientizarea unui traseu și la o alimentare optimă, decât să introducă date într-un soft", a explicat George Șuteu.

Departamentul operare date reprezintă, practic, o verigă între departamentul transport și departamentul deconturi.

Agexim Spedition a plecat de la premisa că orice proces poate fi îmbunătățit și, întrucât pierderile au, în general, o pondere mare în orice societate, încearcă permanent să le diminueze... chiar dacă acest obiectiv duce, uneori, la noi angajări.

Radu BORCESCU
radu.borcescu@ziuacargo.ro

George Șuteu, CEO Agexim Spedition:

„În urma greșelilor făcute, am decis că este mai bine să angajăm oameni care să gestioneze problemele care generează pierderile, decât să risipim nejustificat banii. Astfel, am ajuns la o organizație aparent stufoasă. Însă nu este suficient să ai persoane dedicate, ci sunt necesare și proceduri care să asigure o funcționare coerentă în interiorul și între departamente."

Contestarea amenzilor

În decursul exercițiului financiar anual al unei firme medii sau mici de transport, nu am întâlnit bugetarea amenzilor dar, și mai grav, nu am găsit nici bugetarea asistenței juridice externe, pentru situații deosebite sau amenzi cu cuantum foarte mare, ce trebuie contestate.

Mai ales în ultimii 4 ani, o dată cu introducerea de către fiecare stat membru UE a unor legi protecționiste, în afara controalelor normale și amenzilor pentru nerespectarea normelor de circulație sau pentru probleme tehnice nerezolvate, ce apar din cauza rulajului normal la tractor sau semiremorcă, au apărut foarte multe spețe pentru care autoritățile de control din fiecare stat al UE pot acorda, în multe cazuri „arbitrar și după bunul plac", amenzi dintr-o gamă variată, pentru abateri de la diversele norme și legi, interpretate personal.

Este clar că, în contextul actual, în care concurența devine din ce în ce mai acerbă în domeniul transporturilor rutiere, unele dintre firmele străine fiind protejate de autoritățile locale, trebuie să fim prevăzători și să adoptăm cel puțin câteva măsuri simple de precauție:

- Să instruim șoferii pentru toate problemele ce pot apărea.
- Să avem toate documentele în ordine din punct de vedere legal.

Necunoașterea unei limbi străine de către conducătorul auto profesionist, ce ne reprezintă firma, poate favoriza, în multe cazuri, aplicarea unor amenzi „după bunul plac" al autorităților.

- Să fim pregătiți să intervenim în cazul în care compania este amendată.

În general, în afara sancțiunilor de radar, care vin la sediul firmei, celelalte tipuri de amenzi, pentru care se emit procese verbale de constatare, sunt acordate în valoare acoperitoare, de peste 1.000-2.000 de euro, putând ajunge, în unele cazuri, la peste 10.000 de euro (pentru descoperirea migranților în compartimentul de mărfuri la trecerea dintre Franța și Marea Britanie).

Unele dintre motivele cele mai întâlnite pentru care se acordă amenzi:

- Lipsa unor documente ce trebuie să se regăsească la camion.
- Erori de citire tahograf.
- Nedescărcare tahograf.
- Defecțiuni tehnice la sistemul de iluminare și frânare.
- Uzura anvelopelor.
- Nerespectarea obligativității de a folosi hotelul pentru efectuarea repausului normal de 45 de ore etc.

Indiferent de valoarea amenzii, vă recomand, în cele mai multe cazuri, să faceți contestație. În urma contestației, se va fixa valoarea reală a amenzii, de către Judecătoria abilitată în acest sens.

În foarte multe cazuri, pentru amenzi din Franța, Belgia, Olanda, Marea Britanie, Germania, Italia și Elveția, sumele reale ale amenzilor sunt de doar 30% din valoarea inițială.

Recomandări

- **Achitarea de urgență a amenzilor** pentru că, în general, autoritățile din țările respective blochează camionul până la efectuarea plății.
- **Urgentarea transmiterii proceselor verbale către firmă**, împreună cu o declarație în scris a șoferului în care să explice împrejurările în care s-a acordat amenda și, foarte important, să descrie și comportamentul reprezentanților autorităților care

Cristian Helwig

efectuează controlul și întocmesc procesul verbal pentru constatarea contravenției.

- **Declarația șoferului trebuie tradusă în limba țării în care s-a încasat amenda** și, împreună cu contestația, trebuie trimisă autorității emitente, în general către Judecătoria îndrituită să rezolve aceste contestații. Toate aceste procese verbale au înscris, spre final sau pe verso, un paragraf în care este stipulat termenul în care se poate face contestația amenzii, de obicei 30 zile, și unde trebuie trimise documentele doveditoare împreună cu contestația.
- În unele cazuri, va fi necesar să **apelați la reprezentanții firmei dumneavoastră din țara respectivă** (oricum, plătiți acest serviciu obligatoriu în mai toate țările din UE), sau chiar să angajați un avocat pentru a vă reprezenta.
- Faceți, totuși, înainte, **o verificare ca serviciile prestate să nu coste mai mult decât suma recuperată**.

În cele mai multe cazuri, dacă nu a fost anulat procesul verbal, am reușit să reducem aceste amenzi și ne-au fost rambursate diferențele.

La ora actuală, și în România sunt firme care fac acest serviciu, contra unui comision de succes din sumele recuperate.

Cristian HELWIG
senior consultant HELP și Asociații
cristian@helwig.ro

Auditare și buget

Ca antreprenor, te concentrezi pe creșterea afacerii. Clarificarea viziunii și dezvoltarea acesteia într-o strategie coerentă, aplicabilă și aplicată de echipă, presupun un efort permanent. De aceea, pentru sănătatea afacerii tale, recomandăm efectuarea unei simulări de tip „hard close" în octombrie-noiembrie, precum și elaborarea, implementarea și monitorizarea atentă a bugetului.

Este necesar să te asiguri că afacerea se dezvoltă în securitate, respectiv să ții cont de riscuri, să ai grijă de portofoliul de clienți, de relația cu partenerii tăi, să urmărești trendurile la nivel macro din economie și industria în care activezi sau din industriile cu care ești în corelație (de exemplu, FMCG și transporturi).

Nu în ultimul rând, este necesar să ai grijă de bani: să ai un capital de lucru suficient când creșterile estimate nu se realizează sau când estimările sunt depășite.

Rolul contabilului

Atașamentul antreprenorilor față de contabilul cu care lucrează este mare. Este un lucru normal, pentru că tot ceea ce înseamnă construcția de business se reflectă în cifrele de care un contabil are grijă, lună de lună. Atunci când o face echidistant, profesionist, proactiv și agil, își câștigă rolul bine meritat alături de antreprenor. Dar există și cazuri când este necesară o schimbare.

Experiența arată că patru motive pot sta în spatele deciziei de a schimba un contabil.

- **Afacerea mea crește** și simt că am nevoie de mai mult suport pentru procesul decizional; în traducere liberă, am nevoie de o „bucată" de management financiar, integrată, ideal, în același pachet, cu același partener cu care aleg să lucrez; tot aici intră și afacerile care stagnează/scad, pentru care se dorește o opinie despre costul de oportunitate, respectiv dacă să continui sau nu acea afacere/acel proiect/acea linie de business.
- **Observ accidente tot mai multe:** notificări ANAF, penalități, notificări de la furnizori și clienți și exemplele pot continua.
- **Nu sunt la curent cu cadrul legislativ** și cu opțiunile pe care le am pentru a lucra în condiții optime.
- **Nu știu cum stăm,** primesc un bilanț de final de an care mă intrigă prin cifrele prezentate, fără legătură cu „imaginea" sau evidența mea „dublă".

De ce rezistența la schimbare este atât de mare?

Mă întreb dacă nu este vorba, inclusiv, despre dorința de a rămâne în zona de confort. Există, însă, câteva aspecte care condiționează modul de lucru și calitatea rezultatelor contabilului.

- **Clarifică/definește procesele** în cadrul companiei.
- **Mapează procesele** în contabilitate și, în cascadă, în raportarea financiară.
- **Realizează raportare financiară** și upgrade strategie financiară; specialiștii în domeniu nu livrează doar contabilitate.
- **Își asumă termene de livrare** corecte de ambele părți.

De asemenea, **beneficiarul trebuie să își asume să ia decizii** pentru corectarea problemelor identificate în procesul de preluare. Chiar și la afaceri de 100.000 de euro, consultantul financiar poate găsi situații cu materialitate semnificativă. De exemplu, noi nu continuăm să lăsăm sume greșite, neclare, în conturi și să le ducem, la nesfârșit, în situații financiare deformate.

Astfel, procesul de tranziție este clarificat și asumat, dar, fără doar și poate, presupune o schimbare de obiceiuri pentru antreprenor și în organizația sa.

Auditarea conturilor și simulare de închidere de an

Astfel, unul dintre instrumentele care ne ajută să ne clarificăm situația este **procesul de „hard close”**, realizat în companiile mari în octombrie/noiembrie, în care se simulează închiderea de an și conturile sunt auditate. Acesta este momentul în care sunt identificate punctele de acțiune, pentru a finaliza corect închiderea de an. De multe ori, procesul de „hard close” era mai complicat decât cel de „final closing”, pentru că include estimarea de rezultat (altfel spus, cum aterizăm la 31 decembrie).

Din experiența noastră, procesul de clarificare/curățenie la preluarea contabilității durează, în medie, 2-3 luni.

Acesta este argumentul cu care propunem „curățenia de toamnă”, fie că este vorba de un **review/diagnoză**, fie despre o **preluare completă a contabilității, completată cu partea de bugetare pentru anul viitor**.

Un bun specialist în domeniu poate ajuta compania să implementeze rolul de director financiar (care presupune un mix de responsabilități), chiar dacă nu angajează o persoană dedicată 100% pentru acest rol. Astfel, poate fi demolat mitul conform căruia doar companiile mari pot avea o funcție financiară și pot beneficia de procedurarea și îndeplinirea performantă a acestor activități.

Bugetarea pentru anul viitor

Astfel, putem dispune de instrumentele necesare pentru implementarea și monitorizarea bugetului. Acesta are două componente: P&L (Venituri și Cheltuieli) și Cash-Flow, care trebuie construite în paralel, în mod corelat.

Prin implementarea bugetelor la nivel de departamente, vei avea beneficii precum:

- **Asumarea bugetului** de către manageri și responsablizarea acestora.
- Posibilitatea de **a corela bugetele cu rezultatele așteptate**, prin definirea și monitorizarea unor indicatori de performanță (KPIs) la nivel de departament.
- **Deținerea unui instrument de control** care îți permite ție, ca antreprenor sau CEO, să delegi mai mult și să te axezi pe zona strategică.

Cum construim bugetul

Care este cea mai bună abordare: autoritară sau democratică? Adică top-down sau bottom-up?

De multe ori, ca antreprenor sau CEO, **stabilești target-ul** pentru anul viitor și îl comunici echipei de management. În paralel, poți face **un exercițiu cu echipa ta de vânzări**, care va genera încredere și implicare, respectiv să îi provoci să creioneze target-ul de vânzări, detaliat pe categorii de produse, industrii, regiuni, clienți actuali/noi. Prin consolidarea cifrelor, vei observa că există diferențe de abordare (optimism sau pesimism, de la caz la caz) și **va trebui să uniformizați ipotezele de lucru** și să vă asumați în echipă o țintă comună. Mai mult, se fac deja pași importanți pentru **a defini planul de acțiune operațional**, fapt care dă încredere echipei.

Pentru coeziune, este bine ca performanța globală a firmei sau a echipei să aibă o pondere în evaluarea performanței la nivel individual și, în final, în bonusarea angajaților.

Bugetele departamentale

Pornind de la ținta comună, managerii de departament pornesc la construcția bugetară, răspunzând la aceste întrebări:

- Care este contribuția departamentului meu la obiectivul global? Cum măsor, care sunt indicatorii relevanți? Care sunt indicatorii de performanță secundari ai departamentului?
- Care sunt resursele necesare pentru a ne atinge obiectivele?

Astfel, un manager de departament merge și susține în cadrul board-ului sau în fata antreprenorului aceste 2 componente: **indicatori de performanță și bugetul de cheltuieli și investiții**.

Bugetul consolidat (Master Budget)

Directorul financiar pune cap la cap ipotezele și le validează cu CEO/antreprenorul, căruia îi prezintă **bugetul consolidat de venituri și cheltuieli**, precum și **indicatorii de performanță globali**. Se fac ajustări, pentru ca bugetul să reflecte nivelul de profitabilitate dorit.

În această etapă, sunt chemați managerii să lucreze în sinergie, să definească anumite proiecte comune, de exemplu: vânzări-marketing, resurse umane-vânzări, vânzări-logistică.

Bugetul dinamic sau Simulatorul de Business

Se discută tot mai mult că a lucra pe baza unui buget te limitează în a beneficia de oportunități și a lua decizii diferite de paradigma în care bugetul a fost construit.

De aceea, propun să înțelegem și să implementăm Simulatorul de Business în rutina de management și raportare financiară. Simulatorul de business este un buget dinamic, în care intervii și recalibrezi ipotezele periodic, în funcție de deciziile noi de business, de rezultatele obținute deja și de condițiile/previziunile macroeconomice/din industrie/piață.

Particularități în transporturi

Întrucât agilitatea în situații de ajustare a activității este limitată, de exemplu în situații de scădere a activității pe un anumit segment, capacitatea neutilizată cauzează pierderi, recomandăm ca activitatea de bugetare să fie însoțită de:

- **Analiza gradului de dependență de unul/mai mulți clienți** și a estimărilor furnizate de aceștia.
- **Analiza gradului de dependență de o industrie** și a previziunilor disponibile pentru anul următor.
- **Stabilirea panului B** în cazul materializării riscului de scădere a activității pe un contract important. Ce oportunități ai la îndemână pentru a acoperi capacitatea neutilizată?
- **Estimarea unei „rezerve”** care să fie inclusă în Cash-Flow, astfel încât să securizezi continuitatea activității în caz de contracție a veniturilor.
- **Analiză-plan de răspuns** – în situația unor oportunități care depășesc capacitatea proprie; ce variante ai: Subcontractare? Parteneriate?

Ioana ARSENIE
www.ioanaarsenie.ro
0727.765.520

MANAGEMENTUL RISCURILOR
Bune practici

Cunoașterea riscurilor este esențială, pentru o afacere performantă și un administrator eficient. Mai mult, mediul extern și afacerea evoluează în permanență, iar, în consecință, și riscurile variază. Întocmirea unui REGISTRU DE RISCURI devine o prioritate, într-o companie care are ca obiectiv dezvoltarea în securitate.

Multe companii nu au un responsabil, un MANAGER sau OFIȚER DE RISCURI, care are ca responsabilitate primară identificarea, gestiunea și tratamentul tuturor riscurilor. Deși poate nu au această sarcină în fișa de post, se presupune că managerii fiecărui departament au răspunderea gestionării riscurilor sau directorul financiar, având o viziune globală, poate face acest lucru.

În practică, acest mod de organizare nu este eficient și poate duce la pierderi semnificative pentru companie, deoarece:

- Managementul riscurilor nu este o prioritate pentru companie și nu există o abordare globală, coerentă, consistentă și permanentă, în acest demers.
- Managerii departamentelor operaționale sunt concentrați pe realizarea target-ului, a indicatorilor, și nu au un reflex în a identifica, măsura și a trata riscurile, preferând chiar să le ascundă directorului general sau administratorului afacerii. Există și posibilitatea ca aceștia să fie mult prea implicați în desfășurarea zilnică a operațiunilor ca să mai poată observa riscurile, sau ajung să le considere ca parte din factorii de lucru, fapt parțial adevărat, și să le ignore.
- Este dificil, fără un coordonator cu viziune globală al managementului riscurilor, să existe o coerență în aprecierea și măsurarea riscurilor.
- În consecință, de cele mai multe ori, compania nu este pregătită să răspundă în cazul apariției unui risc cu impact semnificativ sau mediu. Neavând o soluție pregătită, abordarea nu este proactivă, ci una de răspuns la criză, cu costuri foarte mari.

Riscul este un eveniment probabil, generator de pierderi.

Riscurile fac parte din orice afacere. Acestea se materializează în costuri suplimentare, excepționale sau curente, sau în scăderi ale veniturilor, ducând, în final, la reducerea profitabilității, a performanței financiare a companiei.

Exemple

01 Neaplicarea corespunzătoare a controlului de calitate intermediar, în cadrul unui proces de fabricație, conduce la creșterea rebuturilor, a costurilor curente de producție.

02 Schimbarea reglementărilor, într-o piață externă, prin impunerea de măsuri protecționiste, de taxe suplimentare pentru operare sau autorizări, poate duce la scăderea vânzărilor pe acea piață.

03 Lipsa asigurărilor de sănătate.

04 Managementul ineficient al creditului comercial (limite de credit, termene de plată pentru clienți), lipsa asigurărilor pentru clienții cu risc mare si mediu.

05 Managementul ineficient al banilor, pe termen scurt sau mediu/lung.

Pașii implementării corecte

01 În primul rând, este necesar să declarați ca obiectiv dezvoltarea în securitate a afacerii, printr-un sistem de management al riscurilor asumat la nivel de top, de către sponsorul acestui proiect (acționari, administrator, director general) și, mai departe, în jos, în toată compania.

02 Este obligatoriu să desemnați un responsabil unic pentru acest proiect (manager de riscuri), al cărui rol să fie clar definit și, în situația în care managementul riscurilor nu este singura sa obligație, să nu existe obiective și situații conflictuale care să îl pună pe acesta într-o situație de eșec.

03 Managerul de riscuri își construiește echipa, formată din membri din cadrul organizației sau din exterior (consultanți, autorități etc).

04 Se definesc și se aprobă scopul proiectului, echipa de proiect, metoda și obiective/livrabile, precum și bugetul proiectului (timp și bani).

Metoda de măsurare a riscurilor pornește de la evaluarea impactului și a probabilității de apariție. Utilizați o scară de măsurare (de exemplu: de la 1 = slab la 5 = foarte ridicat) și calculați valoarea riscului = impact x probabilitate.

05 Realizarea primului registru de riscuri.

Sortați Registrul de Riscuri în funcție de valoarea riscurilor și prioritizați riscurile cu valori foarte mari și mari. Cuantificați în bani impactul riscurilor, adică măsurați costurile suplimentare, respectiv pierderile de profit cauzate de scăderea veniturilor.

06 Decizia sponsorului privind riscurile ce trebuie tratate și soluțiile/bugetul necesar.

În vederea tratării riscurilor, analizați cauzele fiecărui risc, atribuiți o pondere fiecărei cauze și calculați în bani impactul riscurilor, adică măsurați costurile suplimentare, respectiv pierderile de profit generate de scăderea veniturilor. Pentru fiecare risc, se stabilește o procedură, un tratament, considerând opțiunile de evitare, diminuare, transfer sau acceptare.

07 Implementarea proiectului în cultura organizației, în activitatea de zi cu zi: asigurați training pentru managerii operaționali, stabiliți modul de lucru cu managerul de riscuri, permanenta re-evaluare a Registrului de Riscuri, a situațiilor, activităților, contractelor noi, pentru identificarea de riscuri noi sau re-evaluarea riscurilor vechi.

Ioana ARSENIE
www.ioanaarsenie.ro
0727.765.520

Echipa

„Învățându-l pe altul, îl faci mai bogat, fără ca tu să devii mai sărac.”

Proverb indian

LIDERI CU INTELIGENȚĂ EMOȚIONALĂ
#smartleadership

Istețimea pare a fi întotdeauna ceva de admirat... cumva, că o persoana se descurcă, se prinde repede sau știe să se strecoare, o face isteață. Și totuși, perspectiva la care vă invit să vă gândiți când vorbesc de leadership „isteț", *#smart*, inteligent, este mai complexă, plasându-vă într-o arie mai puțin tangibilă, aceea a emoțiilor umane. Pentru că leadership-ul este despre emoții, încredere, relații de bună calitate între oameni.

Dacă stăm bine să ne gândim, ce face cineva care este isteț și care se prinde rapid? Observă și internalizează informația care vine din mediul său, sesizează oportunitatea, face repede conexiuni și, eventual, ia o decizie bună... și face asta pentru că are o minte limpede și o capacitate de observare care îi permit să coreleze diferite detalii și reacții ale celor din jur.

Mai mult, acest tip de om își folosește bine intuiția și ia, de multe ori, decizii, punând rapid cap la cap lucruri și date incomplete, știe să pună întrebări pentru a-și completa tabloul... Nu e ușor și, de aceea, admirăm pe cei care sunt capabili de asta... Din păcate, istețimea și a fi descurcăreț, dacă nu sunt însoțite de o bună și solidă intenție de colaborare și de a crea ceva pozitiv, sfârșesc în... „șmecherea" pe care o întâlnim la tot pasul.

#smartleadership este un concept în care punem această intenție pozitivă la baza actului de conducere a oamenilor.

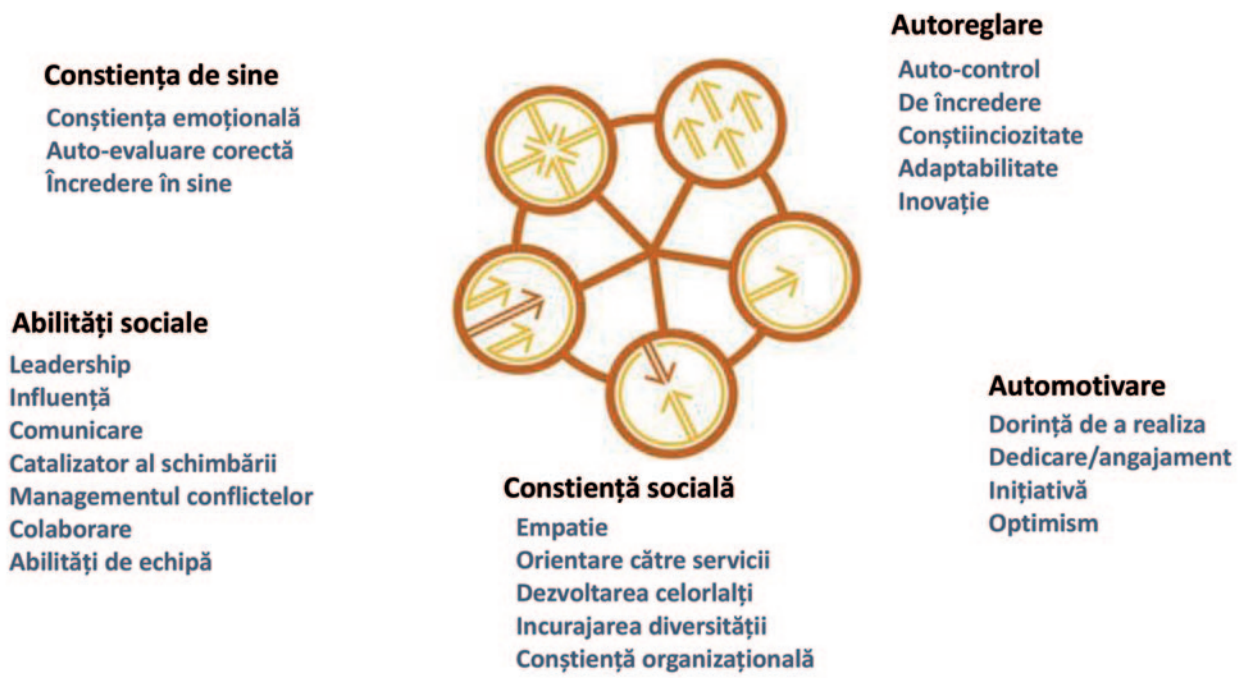
Invitam liderii să se conecteze la sinele lor, la intuiția lor, îi invităm să se cunoască mai bine, pentru a fi capabili să nu fie doar „isteți", ci să poată lua decizii bune în mod constant și să se conecteze la echipele lor, la un nivel ridicat de calitate.

Pe măsură ce avem un ritm mai rapid de lucru, mai multă informație venită pe atât de multe canale de comunicare, atât de multe cerințe în schimbare, această conectare de calitate, în plan uman, devine esențială. Mai mult, „75% dintre cariere deraiază pentru motive legate de competențe emoționale, inclusiv inabilitatea de a gestiona probleme interpersonale; leadership-ul nesatisfăcător de echipă în momente dificile sau de conflict; inabilitatea pentru schimbare sau înșelarea încrederii", arăta, într-un studiu recent, Center for Creative Leadership.

Să pornim de la ceva recent și bine cunoscut. Ultimele evenimente din Australia legate de masivele incendii au adus, încă o dată, pompierii în prim plan.

Pompierii sunt nu numai niște oameni foarte curajoși, dar și oameni foarte capabili în plan emoțional. Își pot

Modelul de Capabilitate Emoțională care este la baza *#smartleadership*.



Madi Rădulescu

înțelege și controla emoțiile într-un mod care le permite să ia decizii rapide, să lucreze în echipă foarte eficient și să livreze rezultate sub presiune, contra cronometru.

În urmă cu aproximativ 20 de ani, în Noua Zeelandă, o echipă de cercetători, folosindu-se de studii legate de inteligența emoțională și impactul acesteia asupra performanței, creează Modelul Capabilității Emoționale. Lucrând cu echipe de pompieri din Australia și Noua Zeelandă, cercetătorii au putut, practic, dovedi că există o legătură directă între capacitatea liderilor de a-și utiliza capabilitățile emoționale și performanța pe care o obțin aceștia, fie ei înșiși, în acțiunile și deciziile lor, fie lucrând în echipe sau conducând echipe.

+20% la performanță

Rezultatele studiilor au arătat că performanța poate crește cu până la 20%, în corelație directă cu capacitatea liderilor de a înțelege propriile emoții, pe ale celor din echipă și de a înțelege impactul lor asupra calității deciziilor pe care le iau.

De asemenea, performanța este direct corelată cu capacitatea de revenire și automotivare după evenimente neplăcute sau stres ridicat, abordarea situațiilor tensionate sau conflictuale și, un alt aspect important, capacitatea liderului de a-și dezvolta o rețea de contacte și relații solide, bazate pe încredere, cu care să comunice eficient.

În esență, modelul spune că pentru un lider sunt cinci arii mari de dezvoltare.

Trei dintre acestea sunt legate de înțelegerea sinelui, a propriului mod de a face față situațiilor și de a interacționa cu mediul. Acestea sunt conștiența emoțională, capacitatea de autoreglare și capacitatea de automotivare. Celelalte două arii sunt mai degrabă capabilități sociale, legate de interacțiunea și impactul pe care îl are liderul asupra celor din jur: conștiența socială (cât de ușor și de bine îi înțelegem și ne conectăm cu ceilalți) și abilitățile sociale reflectate în felul în care obținem performanța.

Un lider „deștept", isteț, *#smart*, își antrenează aceste capacități în mod conștient. Foarte mulți lideri investesc în dezvoltarea personală mergând la cursuri, citind, concentrându-se mai ales asupra abilităților lor sociale, extrem de importante. Numai că abilitățile sociale nu se pot dezvolta și rafina decât în armonie cu sinele.

Punctul de plecare în a deveni un lider #smart este conștiența emoțională.

Fiecare dintre noi își dezvoltă o anumită identitate personală, avem un set de credințe, de valori, iar unele credințe pot deveni limitative, în anumite situații. Avem nevoie de anumite confirmări pe care ni le dă mediul nostru de lucru și de viață. Și reacționăm la acestea.

Conștiența emoțională îi ajută pe cei care conduc oameni, în două direcții majore.

În primul rând, la auto-evaluare corectă. Aceasta conduce la o evaluare corectă a riscurilor pe care le asumăm, la capacitatea de a solicita sprijin, la decizii care se bazează pe realitatea pregătirii și capacităților noastre. Un al doilea aspect extrem de important este încrederea în sine. Se spune că oamenii care ajung să conducă oameni au, de obicei, încredere în sine și este adevărat. Însă nu poate fi o încredere oarbă, deoarece duce la supra-evaluare, cu toate consecințele ei. Sunt nenumărate situații noi, pentru care nu avem experiență și în care avem nevoie de curaj. Toate acestea sunt posibile dacă liderul este conștient de emoțiile sale și de cum îl influențează acestea.

În această perspectivă, coaching-ul executiv este un spațiu de reflecție, împărtășire, analiză și de dezvoltare excelent pentru cei ce doresc să își rafineze această capacitate. Lucrând cu un coach, liderii au la îndemână confidențialitatea relației, care oferă șansa de a discuta și de a aborda teme relativ sensibile, după regulile tradiționale ale mediului de afaceri. În plus, un coach oferă un tip de feedback și invită la reflecție asupra reacțiilor, relațiilor, dificultăților, într-un mod profesionist, care nu implică judecăți de valoare.

Putem trage câteva concluzii

- Liderii *#smart* gestionează armonios relațiile sociale, la serviciu sau în întâlniri informale.
- Stresul cauzat de presiunea solicitărilor profesionale, sociale și familiale creează, în general, stări emoționale mai greu de gestionat pentru marea majoritate. Un *#smartleader* gestionează mai bine aceste situații, deoarece are capacitatea de a se înțelege mai bine pe sine dar și pe ceilalți. Acest lider reușește, astfel, să creeze în jurul său un mediu profesional umanizat, în care oamenii se implică sincer și lucrează cu plăcere și motivație optimă.
- *#smartleadership* a devenit, astfel, un program de dezvoltare adresat liderilor care doresc să lucreze împreună cu echipa lor într-un mediu sănătos și înțeleg că este nevoie de contribuția lor directă, în primul rând pentru ca acest obiectiv să fie îndeplinit.

Este nevoie ca fiecare lider să își dezvolte abilități precum: conștientizarea emoțiilor, auto-controlul emoțional, motivarea personală pentru acțiune armonioasă, empatia, ascultarea activă, gestionarea situațiilor conflictuale.

Madi RĂDULESCU
MBA, PCC
managing partner MMM Consulting
madi.radulescu@mmmconsulting.ro

MARVICON

Paradoxul unei echipe stabile de șoferi

Mai mult decât o rețetă fixă, stabilizarea echipei de șoferi are în spate o continuă luptă pentru menținerea echilibrului.

Marvicon este una dintre companiile de transport ce înregistrează rate ale plecărilor șoferilor mult sub media pieței. Cum reușește acest lucru? Punând un puternic accent pe atmosfera din cadrul companiei și, în același timp, oferind numeroase momente în care șoferii să poată părăsi compania în mod amiabil. Surprinzător, nu-i așa?

Angajarea

Acesta este primul pas și, probabil, cel mai important, pentru că o bună selectare a candidaților evită numeroase neplăceri ulterioare.

Astfel, pe lângă studierea CV-urilor candidaților, Marvicon realizează un interviu (telefonic în cazul în care șoferul nu locuiește sau nu poate ajunge în Oradea) înainte de a demara procedurile de angajare.

„Există o persoană, în cadrul firmei, care se ocupă de recrutare. Selectăm aplicațiile depuse de șoferi, iar cei selecționați sunt sunați. Sunt câteva întrebări standard realizate de către noi – personale, tehnice (includ dimensiunile mașinii și mase), geografie, program de condus – sunt aspecte simple, care ne arată că respectivul șofer are cunoștințele de bază", a precizat Ilie Ilea, director general Marvicon.

Dacă șoferul trece acest interviu și, totodată, este de acord cu condițiile companiei, care i se comunică, îi sunt solicitate documentele pe e-mail, inclusiv un CV și cazier juridic. Am angajat și șoferi cu cazier judiciar, dar, după o cercetare amănunțită a situației în care s-a ajuns la cazier și după o discuție cu șoferii în cauză.

O dată ajuns la sediul firmei (Oradea), șoferul este trimis la clinica medicală cu care compania are contract. Dacă și aici totul este ok (inclusiv testul psihologic), se semnează contractul de muncă.

Șoferii au discuții cu juristul firmei, care le explică drepturile, precum și obligațiile pe care le au. De asemenea, se realizează protecția muncii, unde sunt explicate foarte multe aspecte practice, într-un mod interactiv.

Totul se realizează foarte transparent și fără presiune, iar șoferii pot renunța oricând să se angajeze.

Au fost situații în care, chiar dacă toate etapele pre-angajare au fost parcurse cu succes, șoferii au hotărât brusc să nu mai semneze angajarea. Sunt și situații în care au semnat contractul de muncă, însă nu s-au mai prezentat niciodată.

Dacă șoferul este de acord cu toate aspectele, se semnează toate documentele și apoi au discuții cu team leader-ii de la planning, care sunt, în cazul Marvicon, foști șoferi.

„Procesul de angajare este continuu și aceste interviuri au loc o dată pe săptămână. Chiar dacă sunt momente în care nevoia de șoferi este acoperită, experiența ne-a arătat că aproape lunar sunt șoferi care pleacă."

La acest moment, Marvicon are șoferi peste necesar (în plus față de rezerve).

„Te costă mai mult un camion care stă pe dreapta, decât un șofer în plus", a spus Ilie Ilea.

Preluare camion

La preluarea camionului, există o sesiune de training, accentul fiind pus pe modul de lucru și comunicare, în legătură cu soluția telematică a companiei.

„Se programează o zi întreagă de training ce are loc, momentan, în Belgia, unde este localizat departamentul de training, iar cei de acolo vor realiza, în ziua respectivă, cursuri teoretice și practice", a declarat Ilie Ilea.

Șoferii învață inclusiv cum se completează documentele în caz de accident. Discuțiile sunt interactive, scopul fiind ca șoferul să își clarifice cât mai multe aspecte.

La acel moment, șoferul este angajatul companiei. Totuși, au fost situații (extrem de rare) când șoferii au plecat chiar și după 2-3 zile de la angajare.

„Sunt situații în care ai costuri legate de angajarea și pregătirea șoferului, dar se dovedește că respectiva persoană nu se poate adapta... Însă este mai bine să te desparți repede, decât să riști să ajungi la probleme mai mari."

Suport

După training-ul de o zi, șoferul pleacă în cursă. În general, șoferii noi sunt monitorizați cu o mai mare atenție, pentru început. De asemenea, există un manual al șoferului, unde sunt disponibile toate informațiile de care are nevoie șoferul.

Training-ul inițial este, adesea, insuficient pentru ca șoferul să pătrundă în totalitate complexitatea activității și, mai ales, a soluției de fleet management.

Astfel, este foarte important faptul că au posibilitatea să comunice oricând cu departamentul de training. Și chiar fac acest lucru!

„Face parte din îndatoririle dispecerilor și ale celor din departamentul

de training să ofere suport șoferilor de câte ori aceștia au nevoie", a precizat Ilie Ilea. De exemplu, în cazul unui accident, șoferii au fost instruiți să sune la departamentul de training, pentru a-i consilia în completarea documentelor.

Perioada de adaptare la modul de lucru al firmei depinde foarte mult de fiecare persoană în parte și de experiența pe care o are.

Marvicon a apelat și la soluția prin care șoferi cu experiență merg împreună cu cei nou angajați, pentru a-i învăța.

Atât dispecerii, cât și departamentul de training, acordă o atenție sporită șoferilor nou angajați. Urmăresc respectarea timpilor de condus, realizarea corectă a tuturor operațiunilor... Dacă sunt constatate abateri, șoferii sunt imediat sunați.

De exemplu, atunci când camionul se oprește, șoferul trebuie să selecteze, în soluția de fleet management, o activitate (motivul) pentru care s-a oprit (am ajuns la client, blocaj în trafic, alimentare etc). Lipsa selectării unui motiv reprezintă un aspect des întâlnit la șoferii proaspăt angajați și, în aceste cazuri, dispecerii trimit un mesaj sau sună.

Și în aceste cazuri „tonul face melodia".

„Nu îi sună pentru a-i stresa sau certa, ci, mai degrabă, pentru a se asigura că sunt în regulă. În general, încercăm să abordăm toate situațiile cu calm", a arătat directorul general Marvicon.

Atmosferă plăcută, dispecerii fac diferența

Pentru a menține o atmosferă bună de lucru, sunt câteva aspecte care merită să fie luate în considerație, cum ar fi momentele în care este probabil ca șoferii să fie mai supărați.

O perioadă tensionată pentru mulți șoferi este atunci când se apropie momentul să plece acasă.

Ziua de vineri este, de asemenea, una mai dificilă – șoferii își fac, de multe ori, planuri pentru weekend și nu întotdeauna se întâmplă ceea ce își doresc (dorința de a-și petrece weekend-ul unii cu alții).

„Am încurajat dispecerii ca, în măsura posibilităților, să lase șoferii care se cunosc să își petreacă sfârșitul de săptămână împreună, legând cursele pentru a se întâmpla acest lucru. Acesta este un aspect care contează pentru șoferi, iar conducătorii auto comunică aceste aspecte dispecerilor", a spus Ilie Ilea.

Fiecare dispecer are alocat un număr de aproximativ 16-18 camioane (se ajunge la 25 când sunt plecați unii dispeceri în concediu) și, de obicei, lucrează cu aceleași camioane și șoferi.

„În activitatea de zi cu zi, apar multe situații potențial conflictuale. Eu am fost, la rândul meu, șofer și, atunci când am părăsit firma la care lucram, cauza a fost reprezentată de dispeceri. Având această experiență, am plecat de la început cu ideea de a corecta aspectele greșite. Știu cât de important este pentru șofer să fie tratat cu respect, să îi vorbești frumos. Am pus accent continuu pe modul de comunicare cu șoferii, am semnalat fiecare abatere și am îmbunătățit lucrurile. Nu avem de ce să ne certăm cu șoferii și fiecare situație se rezolvă cu calm. Dispecerii nu sunt șefii șoferilor, ci sunt colegii lor", a explicat Ilie Ilea.

„De fiecare dată când a apărut un conflict, le-am cerut dispecerilor ca, după ce se liniștesc, să stea de vorbă cu șoferul, să se împace, pentru că nu permit să se ajungă în firmă la situații în care un coleg nu vorbește cu altul, pentru că sunt certați."

Performanțe îmbunătățite

Soluția IT de fleet management oferă rapoarte detaliate legate de performanțele șoferilor. Departamentul de training discută cu șoferii cu rezultate mai slabe sau, dacă este cazul, programează o zi de training, asemănătoare cu cea efectuată la angajare.

A doua zi de training are, în general, efecte foarte bune și performanțele se îmbunătățesc semnificativ.

În principiu, se încearcă, o dată pe an, ca toți șoferii să beneficieze de o zi de training, chiar și cei care au performanțe bune. Sigur, șoferii cu mai puțină experiență au prioritate.

De o zi de training/verificare beneficiază și șoferii care fac pasul către a merge singuri. „Această verificare este necesară pentru a ne asigura că respectivul șofer chiar poate merge singur, nelăsând decizia doar pe seama lui și a șoferului mentor (cel care a mers cu el până atunci). Avem rezultate foarte bune cu șoferii care depășesc acest moment", a spus Ilie Ilea.

Chiar și după depășirea acestui moment, schimbări neașteptate pot apărea oricând, inclusiv la șoferi care s-au dovedit ok până la un anumit moment.

Dispecerii sunt primii care sesizează schimbarea și, în asemenea situații, despărțirea este, adesea, inevitabilă.

„Cel mai ușor semn de sesizat este faptul că nu mai ajunge la timp în mod repetat, fără a avea motive reale pentru aceste întârzieri. Inițial, stăm de vorbă cu el, încercăm să aflăm dacă s-a întâmplat ceva... iar dacă situația persistă... Au fost și șoferi care și-au revizuit comportamentul și nu am mai avut probleme cu ei. Trebuie să avem în vedere că este foarte greu să fii plecat atât de mult timp departe de casă. Sunt și multe cazuri în care șoferii au probleme personale, sau unii chiar divorțează și acestea sunt perioade foarte dificile pentru ei. Sunt aspecte pe care le punem și în vederea dispecerilor, pentru că este important ca aceștia, la rândul lor, să fie conștienți de dificultățile întâmpinate de șoferi. Astfel, putem depăși mai ușor anumite momente dificile", a concluzionat directorul general Marvicon.

Deși paradoxal la prima vedere, oferirea unui număr important de „oportunități" de a părăsi cu ușurință firma are exact efectul contrar, mai ales dacă menținerea unei atmosfere plăcute în cadrul companiei este privită ca o prioritate.

Radu BORCESCU
radu.borcescu@ziuacargo.ro

Training-ul inițial al șoferilor conține și un modul de comportament/comunicare.
Se pune accent pe comportamentul șoferului, în special în zonele în care intră în contact cu clientul.
Folosirea echipamentelor de siguranță și ținuta decentă sunt aspecte importante și se ajunge până la specificarea locurilor unde nu au voie să fumeze...

Ilie Ilea, director general Marvicon:

„O problemă foarte gravă pentru șoferi (în special cei care lucrează pe comunitate) este legată de consumul excesiv de alcool, în special în weekend-uri. Căutăm, la ora actuală, o metodă eficientă de consiliere a șoferilor pe această temă, pentru că suntem conștienți că doar măsurile de sancțiune (regulamentul firmei) nu sunt suficiente."

IFPTR

Planul anual de pregătire

Primul pas este legat de stabilirea obiectivelor, pentru că pregătirea și perfecționarea profesională continuă ar trebui să vizeze, în final, îmbunătățirea continuă a percepției clienților.

Pregătirea nu poate fi eficientă, decât în condițiile în care este concepută să fie organizată și desfășurată sub protecția consecvenței și a continuității aplicării acesteia! Așa cum sportivii se antrenează continuu, pentru a oferi performanță, exercitarea oricărei ocupații presupune efectuarea unor antrenamente periodice dedicate.

„Formarea continuă este necesară și antrenamentele planificate sunt indispensabile, pentru a ține oamenii «în priză». Asta se poate realiza cu maximă eficacitate dacă angajații sunt scoși din mediul obișnuit, respectiv din zona de confort. Astfel, li se poate rezerva prilejul de a-și putea autoevalua propriile prestații, în mod degajat de problemele, presiunile și grijile cotidiene”, a arătat Gabor Sandor, președinte IFPTR.

Patru niveluri de pregătire

Nivelul 1 – baza (pregătirea în interiorul firmei)

La bază stă pregătirea internă a angajaților, vizând asimilarea exigențelor, așteptărilor, regulilor și procedurilor specifice gestiunii activităților din cadrul companiei, care trebuie comunicate și reiterate periodic, cu o oarecare regularitate.

„Dacă angajaților li se comunică zece proceduri sau exigențe, este ceva firesc că se va dovedi că au reținut doar două sau trei până a doua zi și vor aplica, astfel, cel mult una. În consecință, dacă ne dorim performanța, trebuie intervenit câteodată chiar și de zece ori, prin reiterarea aceloraşi cerințe, pentru ca acele zece proceduri sau exigențe să fie nu numai reținute, dar și aplicate, conform așteptărilor”, a precizat președintele IFPTR.

Scopul esențial al formării continue de nivel de bază este reușita interiorizării regulilor/procedurilor și a așteptărilor/exigențelor aferente, ceea ce presupune ca angajații să le perceapă ca fiind în folosul lor și al activității prestate.

Gabor Sandor, președinte IFPTR:

„Am încredere în patronatul român că va reuși ca, în interesul dezvoltării sustenabile, să se detașeze de problemele urgente, pentru a se putea apleca inclusiv asupra celor cu adevărat importante.”

Aceste instruiri, în mod cert, nu pot fi onorate de formatori externi, decât cel mult întărite – cu ocazia aplicării programelor de instruire/perfecționare de nivel superior.

Nivelul 2 – specializare

Următorul nivel vizează specializarea – ceea ce reprezintă instruirile axate pe capacitarea angajaților pentru soluționarea punctuală/pragmatică și în condiții de conformitate a anumitor probleme specifice onorării atribuțiilor și sarcinilor curente, cum ar fi: exploatarea rațională a autovehiculelor, arimarea, transportul mărfurilor periculoase sau comunicarea profesională.

„Arimarea reprezintă un foarte bun exemplu de specializare, fiind mulți șoferi care nu stau liniștiți la acest capitol – în mod deosebit, în cazul încărcăturilor cu particularități și cerințe aparte de fixare, la care nu pot conta pe sprijinul/îndrumările expeditorului. Ar fi nevoie de repere de judecată și operaționale pragmatice, care se pot asimila doar în cadrul unui training de arimare”, a spus Gabor Sandor.

Un alt exemplu relevant este cel legat de transportul mărfurilor periculoase, care solicită un aport suplimentar din partea șoferului, vizavi de securizarea, derularea și administrarea respectivului transport.

Problemele de comunicare reprezintă un alt aspect important pentru șoferi. Și nu este vorba doar de comunicarea cu dispecerii, ci și de cea cu reprezentanții expeditorilor/beneficiarilor cu care relaționează în mod curent.

La acest nivel, între dispeceri și șoferi, aspectele de pregătire se diferențiază prin nuanțe. De exemplu, nu doar șoferul trebuie să știe principiile raționale și exigențele legiferate privind arimarea. Și dispecerul trebuie să aibă o minimă pricepere legată de această chestiune.

Nu în ultimul rând, specializarea atât a dispecerilor, cât și a șoferilor poate reprezenta și o bună șansă de a ameliora lipsa de empatie dovedită adesea în relaționarea dintre angajații cu responsabilități diferite.

Nivelul 3 vizează consistența competențelor

Dacă vorbim de conducători auto de orice fel și categorie, acest nivel vizează, în primul rând, siguranța în trafic. Tot de acest nivel țin training-urile de comunicare cu pasagerii și cu reprezentanții beneficiarilor.

„Ne apropiem mult de conceptul «zero accidente», punând accent pe tactica de conducere – pentru ca șoferii să nu se limiteze la a căuta să înțeleagă «lumea», ci să reușească să se orienteze corect, în mod subordonat

interesului pragmatic de a onora misiunea de transport asumată în condiții și termeni cel puțin predictibili. Esențială este nu numai siguranța deplasării, dar și ideea ca fiecare deplasare să devină o reală plăcere, și, implicit, o sursă consistentă/autentică de satisfacții profesionale", a declarat președintele IFPTR.

Relaționarea corectă la preluarea și livrarea mărfii și asumarea sarcinilor primite pentru a fi duse la îndeplinire pot fi, de asemenea, aspecte țintite la acest nivel.

Pentru dispeceri, la acest nivel superior, programele de perfecționare este recomandabil să se concentreze pe asimilarea strategiilor și a tehnicilor de comunicare pragmatică și eficientă.

La nivelul trei, la șoferi, se pun bazele tacticilor de conducere, iar, la dispeceri, ținta o reprezintă comunicarea, în primul rând cu clienții.

Dispecerii trebuie „înarmați" cu rețete câștigătoare, pentru a reuși să câștige atenția interlocutorilor, ca să obțină acorduri consensuale în identificarea, statuarea și asumarea modalităților și a procedurilor pragmatice de urmat, în interesul soluționării problemelor curente, în relațiile cu diverși interlocutori (șoferii, colegii, dispecerii clientului, expeditorului sau cei ai beneficiarului transportului etc).

„Aici intervin probleme de calitate, dar și de cantitate. Majoritatea dispecerilor consideră că obiceiul de a discuta «verzi și uscate» pe durate imprevizibile de timp cu șoferii (sau cu orice interlocutor implicat sau nu în buna desfășurare a activității) reprezintă un lucru bun pentru firmă. La ora actuală, putem spune că nimeni nu mai are timp de pierdut. Majoritatea interlocutorilor reclamă comunicări pragmatice. Comunicăm pentru a rezolva probleme, și nu cu scopul de a deveni cel mai drăguț interlocutor. Dispecerul care vorbește mai mult de patru minute/om, indiferent pe ce relație, din al cincilea minut lucrează împotriva firmei", a declarat Gabor Sandor.

Nivelul 4 este cel de excelență

La acest nivel, putem vorbi de training-urile safety-drive sau de serviciile de auditare.

„Auditarea presupune re/capacitarea șoferilor sau a dispecerilor, după caz, recunoscând faptul că aceștia sunt expuși și se încarcă periodic cu energii negative. Intrăm, aici, într-o zonă aflată la limita psihologiei. Nivelul de excelență are, în fapt, drept obiectiv nu numai perfecționarea profesională, ci, în primul rând, ameliorarea atitudinilor dovedite de cei cuprinși la aceste programe de pregătire – oamenii trebuie să înțeleagă că poate nu întotdeauna vor reuși să facă lucrurile mai bine decât alții. Esențial este ca să fie animați de determinarea și preocuparea de a face bine pentru alții", a precizat Gabor Sandor.

Fiind vorba de instruiri și aplicații practice prin excelență, acestea presupun asumarea unor eforturi organizatorice și logistice majore, fie din partea angajatorului, fie din partea furnizorilor specializați în aplicarea acestor servicii.

Training-urile safety-drive înseamnă nu numai scoaterea din producție și deplasarea conducătorilor auto la locația special amenajată pentru organizare acestor training-uri, dar și dislocarea mașinilor necesare în vederea efectuării exercițiilor practice.

Realizarea serviciilor de auditare – aplicabile șoferilor și dispecerilor, în funcție de obiectivele vizate de angajator – nu presupun neapărat scoaterea din producție a persoanelor vizate. Aceste servicii sunt aplicabile, însă, doar în mod personalizat și în regim exclusivist de traineri specializați și special abilitați pentru livrarea acestor servicii.

„În principiu, auditarea este comparabilă cu o reșapare de anvelopă. Oamenii sunt, practic, ajutați să (re)devină performeri, la nivelul capabilităților proprii", a precizat Gabor Sandor.

Intervale recomandate

Primul nivel – ce ține de proceduri și administrație, este realizat de toate firmele respectabile **săptămânal sau lunar**, în mod integrat în activitatea curentă.

„Ca durată, discutăm de maximum **2-3 ore de instruire** planificate anticipat, cu periodicitate cel puțin lunară. Cert este că mereu se schimbă lucrurile, mereu apar aspecte care trebuie corectate, și toate acestea trebuie să fie previzionate și transmise angajaților, ca ei să fie ajutați să-și poată asuma și interioriza responsabilitățile aferente", a precizat Gabor Sandor.

La nivelul doi – cazul instruirilor care vizează specializarea angajaților, duratele acestora **nu pot depăși o zi de activitate**. Indiferent că este vorba de arimare, ADR sau comunicare profesională, nu se recomandă să fie planificate decât **cel mult o dată la 6 luni**.

„Aceste cursuri sunt onorate **în afara orelor de program**. În cazul șoferilor care lucrează în Comunitate, se pot programa aceste instruiri în perioadele când șoferii se pregătesc să se reîntoarcă la lucru, după zilele de pauză petrecute în țară – așa cum procedează majoritatea companiilor cu perspective de dezvoltare durabilă." – a arătat Gabor Sandor.

Din perspectiva dispecerilor, instruirile sau cursurile de specializare pot fi organizate și livrate și într-un format foarte scurt – de exemplu, **două ore pe zi, timp de trei zile** – pentru a nu împiedica desfășurarea activităților curente.

Nivelul trei – reprezentate de cursurile/training-urile de tactică de conducere și de tehnici de comunicare – se recomandă să fie organizate **o dată pe an, sau cel puțin o dată la trei ani**. Cursurile pot dura **o zi sau două** – în funcție de nevoile reale de perfecționare profesională identificate ca fiind de oportunitate curentă.

Nivelul patru – reprezentat de training-urile de excelență – se recomandă a fi aplicate **cel puțin o dată la trei ani**. Durata acestora se raportează la nevoile individuale reale ale fiecărui angajat în parte.

Recomandabil este ca toate cele patru niveluri să își urmeze succesiunea la termenele stabilite, asigurând continuitatea pregătirii.

Poate vă întrebați cum ar trebui să alegeți și să evaluați un furnizor pe partea de pregătire profesională?

„Alegerea furnizorului pe zona de pregătire profesională ar trebui să se facă strict pe baza recomandărilor – încrederea este esențială. În privința rezultatelor scontate – ceea ce primează este reușita ameliorării atitudinii angajaților. Dacă cel puțin 30% dintre cei cuprinși la un program de pregătire sau perfecționare profesională își schimbă atitudinea în onorarea sarcinilor curente, respectiv față de muncă – știu ce au de făcut și dovedesc o preocupare reală pentru a face lucrurile mai bine – acesta ar fi un câștig super", a arătat președintele IFPTR.

Fondul anual (recomandabil de) alocat pentru formarea continuă a angajaților ar fi de dorit să fi de circa 4% din fondul de salarii.

Statistic, în urma statuării exercițiului formării continue, cu siguranță există riscul ca un procent de 2,5% dintre angajați să părăsească firma. „Acesta poate fi un aspect pozitiv – cei care pleacă în noile condiții create sunt angajații care, în fapt, împiedică dezvoltarea continuă a organizației, respectiv cei care refuză să performeze în cadrul companiei și/sau au un disconfort major datorat asumării de către echipa din care fac parte a promovării progresului și a inițiativelor de dezvoltare continuă a companiei", a concluzionat președintele IFPTR.

Radu BORCESCU
radu.borcescu@ziuacargo.ro

Pachetul Mobilitate 1, impactul psihologic

„Iată cele mai înfricoșătoare cuvinte din limba engleză: Suntem de la Guvern și am venit să vă ajutăm!”
Ronald Reagan

Este de necontestat faptul că transporturile rutiere sunt într-un proces accelerat de restructurare, atât în plan logistic, cât și ca mentalitate. Cu voie, dar mai ales fără voie, operatorii români din domeniu se confruntă, de mai mult timp, cu probleme, cu modificări la nivel național și, mai ales, internațional. Hai să-i spunem, se confruntă cu nouă viziune.

Contextul, care implică schimbări, lipsă de predictibilitate, provocări aproape zilnice și chiar nesiguranță, presupune o adaptare din mers și pregătire, nu pentru ce poate fi mai rău (vorbele unui transportator), ci pentru a ști ce îți rezervă viitorul.

„Celebrul” pachet Mobilitate 1 este unul din subiectele care au ținut „capul de afiș” de mai mulți ani, constituind atât motiv de dispută, de controverse, cât și de teamă, pentru transportatorii români.

O dată cu încheierea Trialogului, (deși finalizarea procedurii administrative poate dura minim 6 luni înainte de publicarea în Jurnalul Oficial al UE și, apoi, implementarea ar trebui să se producă la 2 ani de la publicare), este util pentru transportatori să afle cât de afectați pot fi șoferii și cum se poate răsfrânge acest lucru în comportamentul la volan, în atitudinea față de firmă, în îndeplinirea sarcinilor, în abordarea responsabilităților. Aceste informații pot reprezenta un ajutor în contracararea eventualelor riscuri, apărute ca urmare a percepției subiective sau nerealiste a șoferilor privind măsurile conținute în Pachetul Mobilitate 1.

Camionul acasă la 8 săptămâni, faptul că se permit 2 perioade de repaus săptămânal reduse consecutive, dar șoferul trebuie să poată veni acasă, dacă vrea, la 4 săptămâni, tahografe pentru vehiculele sub 3,5 t în transport internațional, iată măsuri percepute diferit de către conducătorii auto.

Pe rețelele de socializare, părerile șoferilor sunt împărțite.

Unii se bucură, considerând că aceste măsuri sunt în favoarea lor, alții sunt sceptici, gândind că, într-un viitor mai apropiat sau mai îndepărtat, măsurile vor avea un impact negativ

Cristian Sandu

pentru transportatorii români, care ar putea fi eliminați de pe piața de transport din Europa de Vest, apărând, astfel, și nesiguranța locurilor de muncă.

Păreri diferite, păreri care, nu de puține ori, nu sunt conforme cu realitatea și, mai ales, cu interesele șoferilor. Cauza principală? Discuțiile prea multe, pe multe canale diferite, cu consecințe asupra unei comunicări eficiente și, mai ales, realiste.

Intervenția transportatorului poate ameliora situația, atât prin informarea exactă a șoferului referitor la Pachetul Mobilitate 1, cât și prin câștigarea încrederii acestuia că firma va acționa în interesul lui.

Este cunoscut de toată lumea faptul că epoca în care șoferul trebuia să se ocupe numai de condusul mașinii a apus de mult. În contextul unor transporturi moderne, conducătorul auto devine, la locul său de muncă, un manager care trebuie să gestioneze mult mai mult decât situațiile ivite în trafic. Respectarea Pachetului Mobilitate 1 poate deveni „o problemă” nu numai pentru transportatori, dar și pentru șoferi. Noile reglementări pot avea un impact negativ și asupra șoferului, devenind tot atâtea motive de stres, de factori perturbatori ai activității principale, aceea de a conduce în siguranță mașina.

Mulți vor spune că șoferii lor sunt bine pregătiți să facă față noilor reglementări, că știu ce vor avea de făcut. Teoretic poate, practic rămâne, însă, de gestionat tensiunea provocată de nesiguranța, de presiunea cauzată de aceste noi reglementări.

Dinamica și fluența fenomenelor apărute în peisajul socio-economic internațional al transporturilor rutiere sunt principalele probleme cu care se vor confrunta transportatorii români și în anul 2020.

Este adevărat că reglementările Pachetului Mobilitate 1 și la care, de voie, de nevoie, operatorii de transport români trebuie să se alinieze sunt în măsură să-i afecteze (ca, de altfel, pe toți transportatorii din estul Europei)...

... dar nu cred că este cazul ca operatorii de transport români să devină pasivi și descurajați.

Mai ales că Pachetul Mobilitate 1 „nu este bătut în cuie”. La începutul anului, Comisia Europeană a făcut o declarație politică, afirmând că nu se respectă „Acordul verde”. Acest „Pact verde” este ghidul Comisiei pentru lupta împotriva încălzirii globale, pentru următorii 5 ani. Comisia consideră că forțarea unui camion să se întoarcă în țara sa la fiecare 8 săptămâni va fi o sursă de emisii suplimentare de CO_2 și că supunerea rutelor pre și post la regulile de cabotaj (și, prin urmare, la detașare angajați) vor afecta transportul combinat.

psiholog pr. Cristian SANDU
Cabinet de psihologie autorizat
psih.cristian.sandu@gmail.com
0751.364.575

Șoferii străini, o variantă reală!

Este evident că trebuie să găsim soluții urgente pentru necesitățile și volumele de transport în creștere din România, în contextul în care criza de forță de muncă rămâne una dintre cele mai mari probleme cu care se confruntă domeniul transporturilor, și nu numai.

Prima și cea mai rapidă măsură constă în **creșterea veniturilor pentru șoferii din transport național și distribuție**, până la un nivel în care confortul și faptul că sunt aproape de familie compensează câștigurile mai mari din transportul internațional. A doua soluție rapidă este **importul de șoferi profesioniști**.

Este indicat să se importe șoferi din țări unde economia nu este așa de dezvoltată precum **Nepal, Sri Lanka, Vietnam, Filipine**, și unde se vorbește engleza la un nivel acceptabil.

Dacă, în alte domenii ale Logisticii, Servicii, Hotel și Restaurant, este de un real succes, în domeniul transporturilor, atunci când este vorba despre șoferi profesioniști categoriile C, C+E, transport național, devine mult mai complicată angajarea unui șofer străin. Este mai ușor pentru șoferii ce posedă permise de conducere categoria B, pentru mașinile de distribuție și curierat cu MTMA până la 3,5 t.

Pași de urmat...

Astfel, în cazul în care vă decideți în acest sens, am următoarele sfaturi:

- Luați legătura cu ambasada țării respective, vă poate informa în legătură cu actele necesare și vă poate recomanda firme de recrutare cu care să lucrați în acest sens.
- Verificați ce documente sunt necesare pentru obținerea permisului de muncă și a vizei de lucru în România.
- Verificați costurile de recrutare pentru fiecare viitor angajat; aceste sunt în intervalul 450-600 de dolari. La aceste costuri, se adaugă un bilet de avion anual pentru efectuarea concediului.
- Verificați dacă permisele de conducere eliberate de țara respectivă se pot preschimba fără examen, conform Ordinului 149/2014 ce modifică și completează Ordinul Ministrului Administrației și Internelor 163/2011, privind preschimbarea permiselor de conducere naționale eliberate de autoritățile competente ale altor state cu documente similare românești.

- Angajați un avocat, pentru verificarea contractului ce trebuie semnat între firma dumneavoastră și firma care face recrutarea. Elaborați un contract de muncă în limba română și engleză ce trebuie semnat de viitorul angajat.
- Realizați traducerea în engleza a fișei de post și a Regulamentului de Ordine Interioară al firmei dumneavoastră.
- Pregătiți un trainer sau un instructor vorbitor de limba engleză, ce trebuie să facă parte din echipa ce face selectarea acestora, pentru verificarea îndemânării de a conduce un camion și a face selecția candidaților în privința aptitudinilor.

Trei luni pentru perfectarea actelor

Aceste etape presupunând că au fost efectuate și viitorii angajați aleși, luați în considerare un termen de două până la trei luni pentru perfectarea actelor necesare.

La sosirea în țară a acestora, trebuie să fiți pregătiți cu **spatii de cazare** adecvate și **o sală de curs** pentru pregătirea acestora pentru conducerea unui camion sau a unui tractor cu semiremorcă, în conformitate cu legile naționale și cu regulamentele Comunității Europene aplicabile și în România.

Trebuie obținută **rezidența în România** și trebuie **preschimbat permisul de conducere** cu unul românesc.

Obținerea Cardului de Tahograf. Majoritatea nu posedă acest card și nu sunt obișnuiți cu utilizarea tahografului, fiind necesară o pregătire pentru utilizare tahograf, dar și pentru arimarea mărfurilor transportate.

Acești șoferi trebuie pregătiți pentru **obținerea Certificatului de Competență Profesională** șofer transport marfă, ce cuprinde cunoașterea Regulamentului EU 561/2006 privind timpi de condus, alte activități și odihnă, ADR și a altor regulamente subsecvente.

Toate aceste activități sunt consumatoare de timp. Estimez că sunt necesare aproximativ trei luni pentru acoperirea lor, timp în care sunt angajații dumneavoastră.

În acest timp, îi puteți folosi în echipaj, pentru a înțelege specificul activității de transport național pe care îl execută firma dumneavoastră.

Mai sunt și alte aspecte, ce țin de posibilitatea de a completa și a face observații pe CMR, la încărcare și descărcare.

În rest, găsirea adreselor necesita doar un GPS sau utilizarea clasicului Waze.

Un pic cam complicat, nu?

Începând de la mijlocul lunii ianuarie 2020, examinarea pentru obținerea certificatelor de calificare profesională continuă (CPC) pentru transport de marfă sau persoane se organizează inclusiv în limba engleză sau în limba spaniolă, candidații putând susține examenele pentru obținerea CPC după ce au urmat cursul de pregătire profesională periodică în limbile respective, în cadrul unui centru de pregătire profesională autorizat.

Cristian HELWIG
senior consultant
HELP și Asociații
cristian@helwig.ro

Respect și încredere

Problemele legate de forța de muncă nu mai reprezintă o noutate. Ba chiar se acutizează, de la o zi la alta. Șoferii buni sunt greu de găsit și chiar și mai greu de păstrat. Unele dintre cele mai importante motivații pe care le-ar putea avea un angajat pentru a rămâne mai mult timp la locul de muncă sunt respectul care li se oferă și încrederea pe care o au în conducerea firmei.

Iată concluziile unui sondaj, pe care l-am realizat pentru a afla care sunt așteptările șoferilor cu privire la respectul pe care îl așteaptă din partea firmei.

Am împărțit răspunsurile șoferilor în trei categorii:

01 Șoferi care au așteptări în limite posibile între o firmă și un angajat

- Mesajul/e-mail-ul care conține adresa de încărcare/descărcare să fie urmat de „drum bun", „baftă". Șoferul înțelege empatia dispecerului că drumul nu e întotdeauna ușor și gândurile pozitive de a fi totul bine.
- Bună dimineața/O seară bună/Weekend plăcut. Sintagmele folosite într-un mail, cu colegii, colaboratorii, de ce nu le-am folosi și în comunicarea cu șoferii?
- Să primească diplome, să fie recunoscuți pentru experiența și vechimea în firmă.
- Când vin din cursă, își doresc să vorbească cu managerul, deoarece ei știu că aspectele pozitive nu prea le află și atunci vor să aibă ocazia să le comunice.
- Își doresc ca șeful să îi salute, să îi întrebe dacă totul este bine sau dacă au nevoie de ceva.
- Când este o cursă-limită, să le fie explicată situația, pentru a nu staționa mai mult timp într-o benzinărie, de exemplu, și apoi să existe un conflict pentru timpul oprit.
- Respectarea timpilor de mers de către firmă.
- Dispeceri bine pregătiți.

02 Șoferi care au așteptări nerealiste

„Într-o firmă de transport, nu trebuie să existe noțiunea de șef-dispecer-șofer, ci trebuie să fie o echipă", este cea mai comună afirmație.

Echipa – conform definiției din DEX – reprezintă un grup de oameni care, sub îndrumarea unui șef, îndeplinesc o muncă sau o acțiune comună.

O echipă funcționează în mod corespunzător atunci când este coordonată de către un lider, care are rolul de a delega responsabilități și sarcini fiecărui membru al echipei și de a se asigura că fiecare membru conștientizează importanța apartenenței la grup.

Cu alte cuvinte, rolurile sunt bine stabilite într-o firmă de transport, în ordine ierarhică, **iar șoferul, conform fișei postului, este subordonat dispecerului**. De aceea, pregătirea unui dispecer este foarte importantă, dar asta este o altă discuție.

Dispecerul monitorizează transportul, nu șoferul.

Tot dispecerul răspunde de transport sau de activitatea șoferului atât în fața managerului, cât și a clientului. Fiecare trebuie să își facă partea de responsabilitate cât mai bine, pentru ca totul să funcționeze fără prea mult stres și într-o atitudine pozitivă, motivantă.

Tot în sondaj apare ideea că „șoferul trebuie să fie rugat să se deplaseze". Aici, este necesar ca **șoferul să își cunoască rolul din fișa pos-**

Andreea Gheorghe

tului. În mesaj, se comunică șoferului încărcarea/descărcarea. El asta trebuie să facă, să livreze marfa în diverse locuri, cu tot ce presupune acest lucru. **Dacă dispecerul nu are o atitudine colaborativă, șoferul nu e necesar să plece din firmă sau să intre în conflict**. Poate să se exprime managerului pentru situația de comunicare defectuoasă și astfel, să se găsească o soluție.

Șoferi începători care nu sunt informați...

... și astfel, sunt influențați de colegul din parcare.

Cele mai multe aspecte legate de percepția șoferilor despre respect țin de atitudinea și comunicarea dispecer-șofer,, de formulele de adresare. Iar, în acest context, trebuie să luăm în calcul modalitățile de comunicare inițiate de dispeceri.

Niciun șofer nu a răspuns că respectul din partea firmei are legătură cu plata la timp, într-o dată fixă, sau cu corectitudinea.

Așadar, avem o categorie de șoferi cărora îi putem arăta respectul nostru, prin comunicare, prin atitudine.

Să fii în trafic atât de mult timp generează iritabilitate. Astfel că șoferii pot percepe exagerat comunicarea obiectivă cu ușurință și implicit, **pot apărea conflictele și stresul. Puteți să produceți schimbarea atitudinii șoferului cu minim de resurse, care nu costă, teoretic, nimic, doar implicare**.

Bineînțeles, după toate acestea, ne punem, retoric, întrebarea și cât la sută dintre șoferi sunt deschiși către comunicare și oferă respect.

Cum să transmitem încredere angajaților?

Încrederea angajaților în firmă influențează modul de desfășurare a activității, implicarea, comportamentul angajatului, imaginea firmei (pentru colaboratori, clienți, potențiali angajați). Altfel spus, încrederea generează motivație, implicare și productivitate. Studiile arată că persoanele care au un nivel de încredere ridicat în organizație și în echipa alături de care lucrează au mai multe șanse să fie motivate și mulțumite de munca lor.

Oamenii sunt capabili de lucruri extraordinare atunci când primesc suport, fie el și doar moral.

Și în acest context, cuvintele înseamnă foarte mult și au un puternic impact emoțional, inclusiv la locul de muncă.

Profită de prima ocazie când angajatul ajunge într-o situație care îl poate face să se simtă nesigur și susține-l prin cuvinte și fapte. Îi poți spune: „Te susțin. Sunt de partea ta. Iată ce îți propun... De ce ai avea nevoie?”

De asemenea, când încercăm să transmitem un mesaj sau să încurajăm pe cineva: „am încredere că vei reuși!”. În acest fel, trasăm și un transfer de responsabilitate către celălalt: angajatul se simte oarecum responsabil să facă acel lucru tocmai pentru a nu trăda încrederea cu care a fost investit de manager!

Acțiuni care contează

Întreabă angajații

Dacă el, ca șofer, este mulțumit, cum se înțelege cu colegii, cu dispecerii, dacă sunt probleme cu pasagerii, ce probleme întâmpină pe traseu, dacă are sugestii de care ar putea beneficia firma etc. Răspunsurile lor sunt valoroase, pentru că putem extrage nevoile, putem observa cum se schimbă motivația, putem avea control. Bineînțeles, totodată, transmitem și încredere că părerea lui contează.

Menține personalul responsabilizat

Responsabilizarea îi face pe angajați să simtă că ei contribuie, în mod personal, la succesul/eșecul organizației. Acțiunile lor vor fi pentru a-și atinge obiectivele specifice, chiar dacă acest lucru înseamnă depășirea unor dificultăți. Responsabilizarea produce asumare, așadar, putem vorbi de o atenție sporită și de concentrare.

Evidențiază scopul firmei printr-un obiectiv comun

De exemplu: Transportul în siguranță și în condiții optime al pasagerilor.

Fii un exemplu de urmat: comportamental, competență și aparență

Fii accesibil/deschis astfel încât angajatul să poată veni cu o problemă, preocupare, sau sugestie fără teamă. Pentru personal acest lucru înseamnă siguranță și încredere.

Poate te întrebi de ce să schimbi ceva în firma ta, dacă totul merge bine și ai ajuns până aici?

Pentru că totul este în mișcare, angajații se schimbă, nevoile lor se schimbă, societatea se schimbă, iar tu nu poți rămâne la fel ca acum 10, 15 ani. Cu alte cuvinte, vorbim de adaptare. Ceva trebuie sa-i țină pe oameni pe loc, iar aceste nevoi sunt: recunoașterea, aprecierea și o bună comunicare.

Încrederea în tine, ca manager, este ceea ce îi va motiva pe angajați să rămână concentrați pentru un obiectiv comun. Arată că ești un bun profesionist, că știi exact ce ai de făcut și că știi ce vrei de la angajații tăi.

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

Șoferii expres trebuie abordați diferit

Dacă, la volanul unui camion, o manevră greșită imediat „se simte” și cauzează starea de risc, adică „așa nu trebuie să mai procedez, pentru că este periculos”, la dubă, agresivitatea la volan este mai vizibilă, pentru că șoferii „își permit” greșeli în trafic.

Printre acestea, se numără forțarea unui galben la semafor, neacordare de prioritate, nesemnalizare corespunzătoare, o depășire forțată, convorbiri telefonice, frânare excesivă, bruscă, intimidarea celorlalți participanți la trafic prin diferite manevre etc. Pe moment, cu noroc, pot să nu aibă consecințe, dar, în timp, acest comportament devine un stil de conducere. Iar, o dată cu creșterea gradului de risc, crește și probabilitatea de a provoca un accident.

Din experiența în interviurile de angajare a conducătorilor auto de 3,5 t, mulți începători nu vin nici măcar cu o pregătire mentală a ceea ce presupune a transporta marfa cu duba atât intern, cât și internațional.

O abordare diferită și serioasă a aspectelor specifice acestui tip de transport trebuie să vină din mai multe direcții:

- Din partea potențialilor șoferi.
- Din partea autorităților competente, măcar printr-o minimă bază teoretică despre arimarea mărfii, de exemplu.
- Din partea firmei, prin acordarea atenției la selecția de personal, apoi la formarea atitudinal-comportamentală a șoferilor, implicarea în acțiuni preventive (de exemplu: discuții sub formă de dezbatere despre oboseala la volan, consumul de alcool) etc.
- Comportamentul la volan, semnele oboselii, responsabilitatea sunt aspecte importante în vederea unei decizii de angajare.

Oboseala, cel mai mare risc

O mare problemă în rândul șoferilor expres o reprezintă lipsa somnului și condusul pe perioade lungi, cu sute de kilometri, fără pauză. O inițiativă pentru a măsura efectele oboselii la volan a fost luată, în luna martie a anului trecut, și în România, de către un pilot de curse, alături de specialiști în domeniu.

Un alt studiu, realizat în Marea Britanie, a arătat că foarte mulți șoferi conduc obosiți, dar puțini dintre ei recurg la măsuri care să-i ferească de acel nivel critic. Ignorarea semnelor oboselii apare mai ales atunci când șoferul are de parcurs traseul conform unui plan.

Șoferilor expres le este cu atât mai dificil să își estimeze nivelul de oboseală, pentru că s-au obișnuit cu o stare generală de oboseală.

Încrederea în ei este mare, pentru că, de multe ori, lipsa somnului s-a simțit, dar nu au avut parte de niciun incident în trafic și au ajuns la timp la descărcare. Și aici apare o problemă în a explica și șoferului, și firmei pericolul oboselii la volan, pentru a-i determina să ia măsuri.

Din momentul în care clientul cere livrarea mărfii în 20 de ore (incluse 3-4 ore de somn, care, automat, nu sunt suficiente), firma consideră că șoferul rezistă, șoferul pornește la drum fără să mai pună în balanță și cât de bine a dormit cu o noapte în urmă. Așa că acest tranzit pare o normalitate în transport, dar de fapt, oboseala acumulată devine o problemă pentru participanții la trafic și pentru cei implicați în transport.

Conform National Sleep Foundation, a fi treaz 18 ore vă face să conduceți ca și cum ați avea un nivel de alcool în sânge de 0,05 g/l. Sau a fi treaz de 24 ore (de exemplu după o noapte în care nu ați putut dormi) e ca și cum ați avea un nivel de alcool în sânge de 0,10 g/l.

Efecte ale oboselii la volan (similare cu cele ale alcoolului):

- Face dificil modul în care puteți lua decizii rapid.
- Timpul de reacție este încetinit.
- Scade gradul de conștientizare a mediului înconjurător.
- Coordonarea mână-picior este afectată.

Dar, la volan, în trafic, oboseala și conducerea sub influența alcoolului nu se manifestă întotdeauna la fel. Un șofer sub influența băuturilor alcoolice poate conduce, adesea, încet și încearcă să reacționeze, dar instinctul unui șofer obosit este să accelereze pentru a ajunge mai repede la destinație și poate interveni ațipirea în timp ce rulează cu viteză. Deci șoferii obosiți nu întotdeauna frânează sau mai pot evita dacă se întâmplă ceva în fața lor.

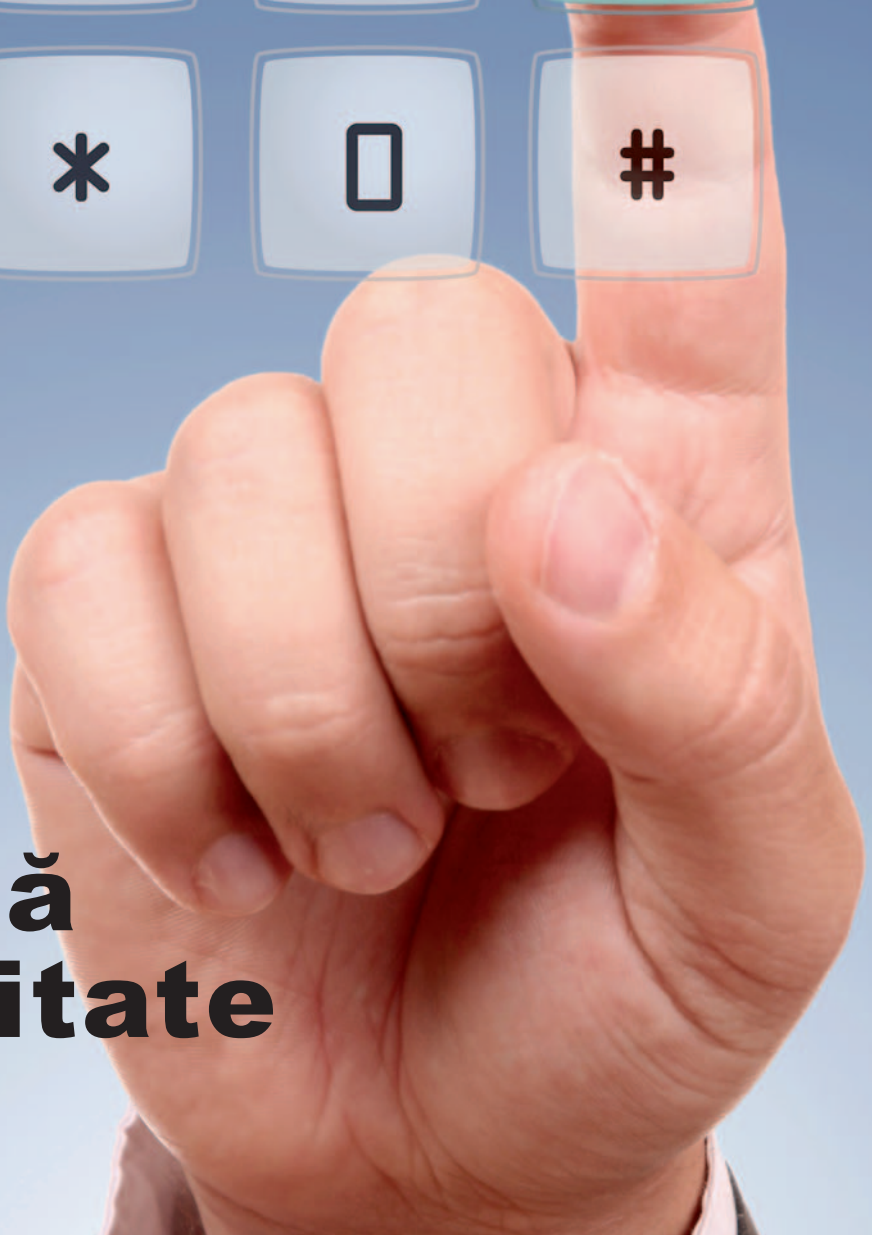
Obiective

Oamenii de știință din cadrul organizației de cercetare din domeniul transportului TRL (Laboratorul de cercetare în domeniul transporturilor) au făcut o listă de obiective de intervenție specifică, care pot fi urmărite sub o anumită formă de operatorii de flote (câteva):

01. Asigurați-vă că aveți date despre comportamentul la volan al șoferului, despre accidentele în care a fost implicat, contravențiile din trafic; pentru că nu poți gestiona ceea nu poți măsura.
02. Evitați conducerea între orele 2-6 AM/2-4 PM.
03. Impuneți conducătorului auto să nu utilizeze telefonul în timp ce conduce.
04. Permiteți timp suficient pentru deplasări (mici pauze) pentru a elimina presiunea cauzată de timp.

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

„Experiența ține de o școală unde lecțiile costă scump.”
Proverb italian



Siguranță și Securitate

Ce este un broker de asigurare?

Un broker de asigurare este un consultant profesionist, expert în asigurări și în managementul riscului. Rolul său nu încetează atunci când polița de asigurare a fost negociată și contractată. Un broker profesionist lucrează pentru și în interesul clientului, nu este doar un vânzător de polițe.

După semnarea poliței de asigurare, rolul său continuă, în consecință, putându-se observa cu adevărat, în acest fel, calitățile și nivelul de profesionalism al consultantului.

Broker-ul trebuie să fie acolo de fiecare dată când avem nevoie.

Dezvoltarea activității presupune noi riscuri, fie că extindem planul de achiziții sau începem un nou proiect complex. Pentru fiecare pas, este necesară o discuție cu broker-ul, pentru a identifica riscurile și a primi cea mai bună soluție în a ne proteja cât mai bine afacerea.

De ce să lucrăm cu un broker și cum ar trebui să arate parteneriatul cu acesta:

- Ne ajută să reducem primele de asigurare și să salvăm mult timp.
- Complexitatea unor polițe de asigurare este ridicată, însă broker-ul ne ajută să înțelegem conținutul până la cel mai mic detaliu.
- Este expert în identificarea și dimensionarea riscului, astfel încât ne ajută să înțelegem expunerea și oferă consultanță în implementarea de strategii pentru diminuarea și prevenirea riscului.
- Broker-ul gestionează, monitorizează și reînnoiește permanent contractele de asigurare, în acord cu dinamica riscurilor existente.
- Oferă consultanță în soluționarea dosarelor de daună și ne asistă în documentarea corectă și completă. Negociază în numele nostru atât cu terții reclamanți cât și cu asiguratorii.
- Broker-ul este partenerul de afaceri cel mai apropiat antreprenorului, fără de care nu este recomandat să facem niciun pas în lumea riscantă a afacerilor.

Sunt toți brokerii la fel? Evident că nu.

În piața locală și internațională, există clasificări pentru companiile care prestează consultanță în domeniul asigurărilor, atât din perspectiva calității juridice, experienței cât și a intereselor pe care le reprezintă. Iată doar o parte din cele mai prezente:

Alin Dicu

- Brokeri de asigurare pe segmentul **RETAIL**, care se adresează în special persoanelor fizice, dar pot presta și pentru persoane juridice. Reprezintă interesul clientului.
- Brokeri de asigurare pe segmentul **CORPORATE**, ce se adresează în special companiilor din diferite industrii. Reprezintă interesele clientului.
- Brokeri de asigurare **SPECIALIZAȚI** într-o anumită industrie, calificați în domeniul respectiv cu expertiză vastă la nivel corporate. Reprezintă interesele clientului.
- **Assekuradeur**, companie ce poate propune soluții de asigurare, de regulă prin alți intermediari. Reprezintă interesele asigurătorului.

Înainte de încheierea unei polițe de asigurare, este foarte important să analizăm ofertele din piață.

Analiza ofertelor nu înseamnă exclusiv comparația prețului, pentru că totul este diferit.

Companiile de transport sunt diferite, camioanele sunt diferite, șoferii sunt diferiți. Există diferențe foarte mari sub toate aspectele, iar, pentru a performa, este necesar să alegem ce este mai bun și mai potrivit pentru afacerea noastră.

Dacă ar fi să analizăm primele trei cele mai întâlnite forme de asigurare în lumea transportului, cu siguranță vom face referire la CMR, CASCO și RCA.

Asigurarea CMR

Există pe piață oferte care acoperă răspunderea doar pentru anumite categorii de marfă.

Situații unde clasificarea mărfurilor generale se face incomplet și limitat doar la anumite tipuri de marfă. Oferte care nu acordă despăgubiri, deși răspunderea transportatorului este indubitabilă. Interpretări eronate asupra răspunderii, atât sub aspectul încadrării, cât și al valorii de despăgubire. Aceste abordări sunt de evitat pe cât posibil, pentru a ne asigura cât mai bine compania.

În fapt, obiectul asigurării este răspunderea din contractul de transport. Pe scurt, se înțelege că toate daunele ce decurg din neîndeplinirea contractului și intră în răspunderea transportatorului trebuie plătite. Deteriorarea mărfii, lipsa/furtul de marfă, dar și întârzierea la livrare sunt principalele răspunderi pentru care transportatorul este obligat să răspundă față de clientul său.

O ofertă potrivită trebuie să conțină minim următoarele principii:

- Asigurarea să fie pentru toate daunele produse din culpa transportatorului, atât în acord cu răspunderea pentru transportul intern, internațional, cât și cabotaj în toate statele Europene.
- Asigurarea răspunderii din contractul de transport să protejeze transportatorul pe întreaga întindere a răspunderii, așa cum este reglementat de Convenția CMR, inclusiv art. 29 CMR.
- Fără restricții la tipurile de mărfuri transportate.

CASCO

Este, de asemenea, o poliță facultativă, ce acoperă riscuri numite/incluse, în principal coliziune, incendiu și furt.

Fiecare poliță poate avea clauze suplimentare adăugate, însă, cu siguranță, niciodată nu vom putea enumera toate riscurile existente, astfel încât să le avem incluse pe toate.

Printre **principalele riscuri neasigurate, sau asigurate prin clauze speciale**, identificăm:

- Delapidarea săvârșita de șofer.
- Accident provocat din vina șoferului sub influența alcoolului sau a substanțelor.
- Daunele la trecerea de nivel cu calea ferată.
- Daunele apărute prin nerespectarea limitei de înălțime (trecere sub pod).
- Daune provocate prin deplasarea mărfurilor din semiremorcă.
- Acoperire în afara drumurilor publice.
- Daune prin utilizarea necorespunzătoare.
- Daune de torsiune.
- Costuri de tractare, chiar și în caz de daună totală.

Lista poate continua foarte mult. Având în vedere complexitatea activității de transport, este recomandat să optăm pentru un contract „all risks". O poliță completă, fără a fi necesar să avem riscuri numite/incluse, pentru că tot ceea ce nu este exclus, este automat inclus. Acesta este principiul polițelor de asigurare „all risks", absolut totul este inclus, fără a fi necesar să fie notat în poliță.

Doar în acest fel putem spune că suntem bine asigurați.

RCA

Despre RCA sunt foarte multe de spus, însă piața rezumă totul la preț. Totuși, foarte important de știut este că posesia unei polițe **RCA nu exonerează de răspunderea faptei**. În consecință, în situația în care asigurătorul RCA intră în faliment, Fondul de Garantare preia doar 100.000 de euro din eventualele despăgubiri, iar pe RCA daunele se ridică la sume mult mai mari, chiar de ordinul milioanelor de euro.

Recomandarea este să alegem întotdeauna un asigurător solvabil și solid financiar. Polița RCA acoperă daunele pe care asiguratul le produce terților și este obligat să le achite. Să sperăm că asigurătorul RCA le va putea achita în locul asiguratului, pentru că, altfel, ar fi un dezastru pentru asigurat.

Anul 2020 pregătește un nou deceniu cu multe provocări; vă recomandăm să alegeți respect și încredere pentru viitor. Nu ezitați să investiți timpul necesar în managementul riscului și să vă asigurați că aveți lângă dumneavoastră partenerii de care compania are cea mai mare nevoie.

Alin DICU
branch manager
Asko International Insurance Broker
alin.dicu@asko24.com

PUBLICITATE

SFATUL AVOCATULUI: CONVENȚIA CMR

Nimic mai simplu. Și totuși...

Deși are o vechime considerabilă, prevederile CMR sunt încă de actualitate, dar mai pun, încă, probleme juridice în instanță. Speța pe care urmează să o analizăm este relativ simplă, și pornește de la un furt de marfă.

Proprietarul mărfii ce urma să fie transportată a contactat un expeditor pentru efectuarea deplasării mărfii din România într-o altă țară din UE. Conștient fiind de riscurile aferente transportului unei mărfi cu o valoare foarte mare raportată la volumul și greutatea sa, și-a asigurat marfa la o societate de asigurări.

Expeditorul a căutat și a găsit un transportator serios, cunoscut și fără incidente majore cu privire la transporturile efectuate, inclusiv pe distanțe mari și cu marfă valoroasă. Cursa a început în condițiile clasice: transportatorul a trimis la locul de încărcare un vehicul cu prelată inadecvat tipului de marfă menționat în contractul de transport. Înlocuirea mijlocului de transport a fost făcută din motive obiective: cel alocat transportului s-a defectat și, cum marfa trebuia să ajungă la o dată exactă, s-a decis înlocuirea. Totul pe principiul „nu s-a întâmplat niciodată nimic, de ce s-ar întâmpla acum?”.

Marfa a fost încărcată în următoarele condiții: un palet, înfoliat, vizibil doar cutii maro neutre, fără vizibilitate cu privire la conținutul acestora.

La încărcare, a asistat șoferul transportatorului, care a primit formularul CMR și un aviz de însoțire, aviz în care era menționată marfa transportată (ce reprezintă și cantitatea acesteia).

Cu puțin înainte de a ajunge la locul de descărcare, într-o parcare, prelata a fost tăiată și marfa a fost sustrasă în proporție de 99%, câteva bucăți scăpând, deoarece furtul s-a făcut în mare grabă. A urmat plângerea la poliție și constatarea producerii evenimentului. La locul de descărcare, s-a consemnat pe formularul CMR lipsa a 99% din marfă.

Problemă: cine plătește marfa furată? Cine pe cine despăgubește?

A urmat schimbul de înștiințări cu privire la pretențiile de despăgubire. Beneficiarul a anunțat proprietarul

George Iacob-Anca

mărfii că nu a recepționat integral marfa și a refuzat plata. Proprietarul a înștiințat expeditorul și i-a solicitat să achite contravaloarea mărfii. Expeditorul, la rândul lui, a notificat transportatorul că este singurul vinovat și că trebuie să achite marfa furată. Cărăușul a răspuns, printre altele că nu a participat la ambalarea mărfii, că nu a primit întreaga cantitate de marfă și că nu a putut verifica existența acesteia în paletul înfoliat. De asemenea, a mai arătat că nu a fost înștiințat de valoarea foarte mare a mărfii și că răspunde limitat, nu raportat la valoarea mărfii, ci la greutatea acesteia, potrivit Convenției CMR.

Corespondența schimbată între cei implicați nu a dus la soluționarea litigiului, acesta fiind trimis spre soluționare instanțelor de judecată.

În fața judecătorului

Pe rolul instanțelor de judecată, a fost înregistrată cererea de chemare în judecată a societății de asigurări, prin care aceasta a solicitat obligarea expeditorului la plata contravalorii mărfii lipsă la descărcare. Cererea a fost formulată având în vedere că societatea de asigurări a despăgubit proprietarul mărfii în baza contractului de asigurare încheiat cu acesta. Expeditorul s-a apărat și a chemat în garanție transportatorul. Transportatorul s-a apărat, folosind argumentele anterior menționate. În afara argumentelor pe fondul cauzei, expeditorul a invocat prescripția dreptului societății de asigurări de a formula și introduce cererea de chemare în judecată, invocând prevederile art. 32 din Convenția CMR.

Societatea de asigurări s-a apărat spunând că termenul de un an curge nu de la data producerii evenimentului asigurat, ci de la data la care aceasta a achitat dauna către asiguratul său.

Soluția instanței

Soluția instanțelor: instanța de fond a admis excepția, iar instanța de apel a menținut excepția, respingând apelul declarat de societatea de asigurări. De menționat că, în apel, cauza a fost analizată în complet format din 3 judecători, doi judecători pronunțându-se în sensul menționat anterior și unul formulând opinie separată, contrară celorlalți doi judecători.

Sfat: atenție la „rezervele” pe care le puteți face la momentul potrivit. Vă pot scuti de probleme sau litigii ulterioare.

În cazul de mai sus, șoferul trebuia să menționeze pe formularul CMR că nu a asistat la ambalare și nu poate confirma marfa (existența acesteia, cantitatea, starea etc). La momentul schimbării mijlocului de transport, transportatorul trebuia să anunțe expeditorul, pentru ca acesta să poată decide dacă transportul se efectuează în noile condiții sau nu și să aștepte instrucțiuni. Expeditorul putea să anunțe transportatorul cu privire la valoarea mărfii (art. 24, art. 26 din Convenția CMR).

avocat George IACOB-ANCA
SCA IACOB-ANCA&ASOCIAȚII
george@iacob-anca.ro

Best insurance solution in transport

- Asigurarea RCA/ Asigurarea de răspundere civilă auto
- Asigurare Casco pentru autoturisme
- Asigurare Casco Truck&Trailer
- Asigurare pentru bunuri depozitate
- Asigurare pentru transport aerian
- Asigurare avarii masini si utilaje
- Asigurare CMR/Asigurare de raspundere a transportatorului
- Asigurarea GAP
- Asigurarea pentru raspunderea casei de expeditie
- Asigurare de bunuri, tip „all-risk"
- Asigurare de răspundere profesională - raspundere civila generala
- Asigurarea Cargo

Alte produse pe www.asko24.com

Tool Online pentru Controlling

WIRTSCHAFTS-ASSEKURANZ MÜNCHEN

Pentru că ești un client special!

Cu o experiență de peste 30 de ani pe piața internațională a asigurărilor, Wirtschafts-Assekuranz München (WIASS) este, din 2017, prezentă și în România, printr-o sucursală deschisă la Sibiu, demonstrând, în fiecare zi, că asigurările pot fi privite și dintr-un alt unghi.

Clienții WIASS devin partenerii echipei de specialiști în asigurare, iar pasul către a fi chiar prieteni este foarte mic. De ce? Pentru că este vorba despre oameni care lucrează cu sufletul și au ales să vândă produse de asigurare, ca și cum ar fi ei înșiși beneficiari ai poliței.

De altfel, soluțiile de asigurare și suportul oferite direct din Germania susțin această idee, conferind senzația că fiecare client este special, indiferent de mărimea lui.

Să luăm doar exemplul asigurărilor CMR furnizate de WIASS, care acoperă inclusiv articolul 29 (culpa/neglijența crasă a șoferului) și ajung la o sumă asigurată de 1,5 milioane de euro, fără franșize, în condițiile unei acoperiri complete, la nivel european (fără fostele state CSI). De menționat, Ucraina și Moldova se află în aria de acoperire, pentru că sunt vecini ai României.

Un mod prietenos de prelucrare a daunelor

Modul de prelucrare a daunelor este unul foarte prietenos. În cazul celor estimate a nu depăși 2.500-3.000 de euro, nu este necesară prezența unui inspector de daune, pentru ca, în situația unor daune mai mari, să se lucreze cu firme recunoscute la nivel internațional și colaboratori în toate țările Europei, prezentarea inspectorului la locul accidentului realizându-se la foarte scurt timp după anunțarea incidentului.

Dar, mai presus de toate, de-a lungul întregii proceduri de soluționare a daunei, brokerul rămâne alături de client, inclusiv cu sprijin juridic.

Echipa WIASS își susține partenerii, încercând în fiecare moment să îi așeze într-o lumină favorabilă în fața clienților lor.

Aceasta înseamnă inclusiv o protecție suplimentară acordată cărăușului, care, în anumite cazuri, poate fi abuzat de către casele de expediție sau de către cei care au expediat marfa. Concret, sunt situații în care sunt solicitate plăți necuvenite, conform legislației CMR, care presupune o valoare de

Remus Nistor

aproximativ 10 euro pentru kilogramul de marfă transportată. Juriștii WIASS iau, în astfel de cazuri, legătura cu expeditorul, iar problemele se rezolvă de la un departament juridic la altul.

Să luăm drept exemplu cazul real al unui transportator expres (3,5 t), care asigura transferul pentru componente electronice foarte scumpe.

Cărăușului i s-a imputat, inițial, o daună în valoare de peste 90.000 de euro, factura fiind transmisă la sediu. WIASS a luat legătura cu expeditorul, care a emis, ulterior, o factură storno pentru cei 90.000 de euro, dauna imputată fiind, în final, de 2.000 de euro, conform regulilor CMR. Bineînțeles, expeditorul avea o poliță CARGO, care acoperea restul pagubei.

Un alt exemplu este cel în care beneficiar era Volkswagen, iar cărăușului i s-a impus o daună de peste 20.000 de euro, în condițiile în care nu era responsabil nici pentru jumătate din această sumă. După ce juriștii WIASS au luat legătura cu grupul german, s-a revenit asupra situației, fiind imputată o sumă corectă.

Toate aceste situații sunt, însă, tratate cu atenție, astfel încât să nu genereze sincope în relația dintre transportator și clientul său.

O echipă care nu creează conflicte.

Altfel spus, comunicarea este una amiabilă, purtându-se de la un expert juridic la altul, fără a fi implicată persoana care a dat comanda. Sunt birouri diferite, care, de multe ori, nici nu au legătură unul cu altul.

De menționat, toate polițele CMR beneficiază de consultanță, un aspect important, mai ales, pentru companiile mici.

Alte produse

Pe lângă CMR, WIASS oferă și alte tipuri de asigurare, dintre care putem aminti CASCO, asigurarea de grup în caz de accident sau asigurarea civilă generală a firmei, pe care le vom aborda într-un număr viitor. De menționat ar fi și asigurările destinate caselor de expediție, care au ca obiect inclusiv daunele generate de neglijența dispecerilor.

O astfel de poliță acoperă, de exemplu, situația în care dispecerul a grupat într-un camion marfă alimentară și insecticid.

La descărcare, marfa a fost declarată daună totală și au fost imputate valoarea acesteia și costurile de distrugere. În acest caz, nu poate funcționa polița CMR a cărăușului, pentru că nu este vina lui, dauna fiind preluată de asigurarea casei de expediție. Este doar un exemplu, dar sunt nenumărate alte situații în care o astfel de poliță poate prelua costurile atunci când dintr-un motiv sau altul nu funcționează polița CMR.

Echipa WIASS va găsi întotdeauna o soluție corectă pentru fiecare caz în parte, pentru că... fiecare client este special, indiferent de mărime.

WIASS se adresează atât transportului internațional, cât și celui intern.

Remus NISTOR
director al sucursalei Sibiu
a Wirtschafts-Assekuranz München

WIRTSCHAFTS
ASSEKURANZ
MAKLER
GMBH

- CASCO
- CMR
- CABOTAJ
- EXPEDITIE
- RĂSPUNDERE CIVILĂ A FIRMEI
- ASIGURARE DE GRUP ÎN CAZ DE ACCIDENT

...MIT UNS BEWEGT SICH WAS!

www.wiass.com

6 pași pentru a nu deveni o victimă a traficului de persoane

Agenția Națională Împotriva Traficului de Persoane (ANITP) este structura de specialitate din cadrul Ministerului Afacerilor Interne care evaluează și monitorizează, la nivel național, activitatea desfășurată în domeniul luptei împotriva traficului de persoane de către instituțiile publice și organizațiile neguvernamentale, îndeplinind rolul de raportor național.

Activitățile de prevenire vizează sensibilizarea publicului cu privire la implicațiile asociate traficului de persoane. Un rol important al activității de prevenire îl are desfășurarea sesiunilor de instruire cu privire la modalitățile de detectare a potențialelor victime ale traficului de persoane și de prevenire a fenomenului a tuturor actorilor implicați în diminuarea acestui fenomen.

Iată informații concretizate în 6 pași, care, transmise angajaților, inclusiv șoferilor, îi pot așeza într-o zonă de siguranță privind traficul de persoane:

Pasul 1. Ți s-a făcut o propunere?

- Verifică legalitatea firmei de intermediere a forței de muncă (certificatul de înregistrare eliberat de Registrul Comerțului, statutul firmei etc).
- Pentru a lucra în străinătate, ai nevoie de un contract de muncă sau de o invitație oficială de la un angajator din afara României. Din 2009, cetățenii români pot munci pe teritoriul UE fără invitație din partea unui angajator.
- Contractul de muncă trebuie întocmit în cel puțin 2 exemplare și scris într-o limbă pe care o cunoști foarte bine (română).
- Verifică dacă la Agenția Națională pentru Ocuparea Forței de Muncă se găsește înregistrat contractul de muncă semnat de tine.
- Angajatorul din afara României sau firma intermediară, de obicei, nu acoperă cheltuielile pentru obținerea pașaportului, vizei sau cheltuielile de transport, deci nu accepta aranjamente în contul firmei de intermediere.
- Viza turistică, de studii sau alt tip de viză nu îți dă dreptul să muncești legal. Angajarea având la bază o astfel de viză este ilegală și poți fi amendat(ă), arestat(ă), sau deportat(ă). Interesează-te care este salariul mediu în țara în care ți se propune să lucrezi.
- Verifică dacă salariul propus îți va permite să acoperi cheltuielile pe care le vei avea în țara respectivă (cazare, mâncare, haine).

Pasul 2. Te-ai hotărât să pleci?

- Anunță cu cine, unde și cum pleci din țară.
- Lasă o fotografie recentă.
- Stabilește o parolă, pe care să o poți folosi în convorbirile cu familia, dacă ai probleme.
- Află numărul de telefon al Ambasadei României din țara respectivă și memorează-l.
- Nu da nimănui actele tale de identitate, cu excepția autorităților.

Pasul 3. Ți s-a oferit sprijin la plecare?

- Nu accepta să perfectezi documentele și să ți se plătească drumul în credit sau cu împrumut.
- Nu accepta să pleci cu acte false.
- Nu accepta să pleci la lucru cu viză turistică.
- Nu accepta să păstrezi secretă plecarea ta.

Pasul 4. Ești deja în pericol?

- Reține orice informație privind locația în care te afli (adresă, telefon, nume etc).
- Informează orice persoană cu care intri în contact despre faptul că ești o victimă a traficului de persoane.
- Transmite un mesaj de ajutor către o rudă apropiată sau un prieten din țară (prin telefon, e-mail, sms etc.).
- Încearcă să fugi din locația unde ești ținut/ă fără acceptul tău și contactează instituțiile statului (poliția, ambasada etc.) sau persoanele care ar putea să-ți ofere ajutor.
- Dacă ești în România, apelează gratuit linia telefonică 0800.800.678, iar dacă te afli în străinătate apelează la numărul 004.021.313.31.00 sau la numărul reprezentanței diplomatice a României din țara respectivă.

Pasul 5. Cum îți dai seama că o persoană este victimă a traficului de ființe umane?

- Pot fi victime ale violenței fizice sau sexuale, iar drepturile și libertățile le sunt negate ori nerespectate.
- Orice semn al unei traume fizice sau psihice poate constitui un indiciu.
- Sunt supuse unor forme de abuz și constrângere și pot să prezinte diferite echimoze sau plăgi.
- Victima poate să fie apatică, absentă, să dea impresia că nu înțelege foarte clar ceea ce i se cere ori ceea ce i se explică, să izbucnească în plâns de fiecare dată când este abordată, sau să aibă dificultăți în a-și reaminti cu exactitate ce i s-a întâmplat.
- Poate să reacționeze cu neîncredere și chiar iritare față de cei care au intervenit în scoaterea ei din mediul în care se afla și să nege chiar situația de abuz în care s-ar fi aflat.
- Majoritatea victimelor traficului de persoane, în special cele supuse exploatării prin muncă, prezintă, în perioada imediată ieșirii din trafic, semne ale privării de somn, hrană și ale epuizării fizice la care au fost supuse.

Pasul 6. Cui te poți adresa pentru a ajuta o victimă a traficului de persoane?

- Poliției.
- Misiunilor diplomatice ale României în străinătate.
- Liniei Telverde a ANITP: 0800.800.678.
- Organizațiilor neguvernamentale.

Informații furnizate de ANITP

YouTube: AnitpRomania
www.anitp.mai.gov.ro
anitp@mai.gov.ro

atlas
Express & Logistic

100% operativitate

100% satisfacție

Peste **450** camionete Sprinter de 3.5 t

20 de camioane cu tonaj între 7.5 și 20 t

9 puncte de lucru

Birouri în **5** țări

11 ani de experiență

Acoperire în toată **Europa**

Calea Alba Iulia Nr. 20, Drâmbar, comuna Ciugud, județul Alba

0040 753 098 390 @ office@atlastransporte.ro www.atlastransporte.ro

ANTICORUPȚIE
Și tu poți face lumină

Campaniile de informare și conștientizare reprezintă o componentă importantă a activității unei organizații, un efort permanent susținut în vederea atingerii obiectivelor instituționale și a respectării unor angajamente publice asumate, respectiv a educării societății civile prin mijloace preventive, în vederea adoptării, schimbării și întăririi atitudinii civice, respectării valorilor, a normelor și consolidării unor comportamente bazate pe integritate.

Astfel, începând cu anul 2005 și până în prezent, activitatea Direcției Generale Anticorupție, instituția abilitată în prevenirea și combaterea corupției în rândul personalului Ministerului Afacerilor Interne, înființată în baza Legii 161/2005 privind stabilirea unor măsuri pentru prevenirea și combaterea corupției în rândul personalului MAI și a OUG 120/2005 privind operaționalizarea DGA, a constituit un element important în procesul de creare a unui climat de integritate instituțională, precum și în procesul de consolidare și recunoaștere a valorilor democratice în rândul societății civile din România.

A fi și a rămâne integru...

În perioada octombrie-decembrie 2019, s-a desfășurat, la nivel național, campania de informare și conștientizare „TU POȚI FACE LUMINĂ!", pentru conștientizarea cauzelor și consecințelor implicării în fapte de corupție. Campania, adresată, pe de o parte, angajaților MAI, ca furnizori de servicii corecte și de calitate pentru populație, iar pe de altă parte cetățenilor, în calitatea de beneficiari ai acestor servicii publice, a avut ca scop consolidarea climatului de integritate instituțională la nivelul MAI cât și la nivelul societății civile.

A fi integru și a rămâne integru pe tot parcursul vieții este o calitate care trebuie, în mod permanent, protejată, prin modul în care fiecare alege să acționeze/reacționeze în diferite circumstanțe, situații cu care se confruntă, conștient fiind de consecințele acestor acțiuni personale, care pot afecta atât grupul, organizația sau compania din care face parte, cât și persoanele apropiate (familie, rude, prieteni etc). Dacă ar fi să facem o analogie cu aceste acțiuni, e ca și cum am avea în grijă o cutie cu mere și într-o zi observăm că unul s-a mucegăit. Îl îndepărtăm, ca să nu contamineze și celelalte mere, și în același timp, verificăm și cutia ca ea însăși să nu fie afectată. Astfel, vom păstra în bune condiții atât merele, cât și cutia.

Alcool și mită... denunțată

Conștienți de aceste acțiuni și de posibilele urmări ale unei fapte care încalcă normele morale, legale, cât și valorile personale, au fost și cei doi polițiști din cadrul Inspectoratului de Poliție Județean Brăila – Postul de Poliție Comunală Siliștea, care au ales să rămână integri și să semnaleze săvârșirea unei infracțiuni de corupție la Direcția Generală Anticorupție. Astfel, ofițerii de poliție judiciară din cadrul DGA – Serviciul Județean Anticorupție Brăila, sub coordonarea procurorului desemnat din cadrul Parchetului de pe lângă Tribunalul Brăila, în urma activităților complexe desfășurate, au surprins în flagrant un bărbat în timp ce oferea către doi polițiști din cadrul Inspectoratului de Poliție Județean Brăila, Postul de Poliție Comunală Siliștea, suma de 140 de euro, pentru a nu lua măsurile legale.

În cauză, s-a reținut faptul că bărbatul a fost depistat conducând un autoturism și având o alcoolemie de 0,96

Mariana Mirea

mg/l alcool pur în aerul expirat. Pentru a nu fi luate măsurile legale, conducătorul auto a promis și a încercat de mai multe ori să remită o sumă de bani, pentru a fi ajutat în dosarul penal. Polițiștii au refuzat categoric oferta și au sesizat DGA – Serviciul Județean Anticorupție Brăila, care, împreună cu procurorul desemnat din cadrul PT Brăila, a organizat activitatea de constatare a infracțiunii flagrante. Conducătorul auto a fost condus la sediul unității de Parchet, în vederea continuării cercetărilor sub aspectul săvârșirii infracțiunii de dare de mită, faptă prevăzută și pedepsită de art. 290 Cod penal. În urma administrării mijloacelor de probă, procurorul de caz a dispus reținerea pentru 24 de ore a inculpatului, iar, ca urmare a prezentării acestuia la Tribunalul Brăila, a fost admisă propunerea de arestare preventivă pe o perioadă de 30 de zile.

În orice instituție, putem întâlni asemenea comportamente bazate pe etică și integritate, care contribuie, pe de o parte, la menținerea unui climat organizațional moral, iar, pe de altă parte, poate fi un exemplu bun de urmat, atât de membrii organizației cât și de membrii societății civile.

Și ,,TU POȚI FACE LUMINĂ", apelând call center-ul Anticorupție: 0800.806.806, dacă îți dorești un mediu organizațional curat sau o societate neviciată!

Mariana MIREA
comisar de poliție
Direcţia Generală Anticorupţie
Serviciul Prevenire.

IT&C

„Aud și uit, văd și țin minte, fac și înțeleg.”
Proverb chinezesc

Întârzieri la încasarea facturilor de transport

Este un lucru știut că una dintre dificultățile firmelor de transport constă în necesitatea capitalului de lucru, pentru desfășurarea nestingherită a activității. Starea de sănătate a cash-flow depinde de încasarea într-un timp cât mai scurt a contravalorii prestației de transport, sau măcar de încasarea la termenul contractual a acestei contravalori.

Voi enunța câteva idei despre punctualitatea plăților, deoarece, administrând platforma BursaTransport, văd adeseori diverse situații. Încep cu ceea ce consideră transportatorii că suntem obligați să facem, și anume cu îndepărtarea țeparilor din market place-ul BursaTransport.

Aș vrea, de la bun început, să opun noțiunii de țepar situația clasică a clientului ce întârzie plata transportatorului.

În general, acesta din urmă se confruntă cu propriile probleme de cash-flow, pentru că, fie el firmă de expediții, fie client-comerciant, depinde, la rândul său, de lanțul comercial de deasupra sa: la rândul său, are de încasat de la propriii lui clienți. Este evident că o întârziere în acest lanț, în absența capitalurilor de lucru-tampon, creează, la rândul său, întârziere transportatorului, aflat în ultima poziție a acestui lanț comercial. Deci nu despre țepari vorbesc.

Țeparii sunt aceia care intră în afacerea de transport cu planul ca, la un moment dat, să nu își mai plătească furnizorii.

Voi adresa gama largă a firmelor oneste, care întâmpină dificultăți în onorarea obligațiilor financiare cu exactitate.

Așadar, ce putem face, folosind BursaTransport, pentru a evita întârzierea încasării facturii de transport de la viitorul nostru client, fie el companie de expediție, fie comerciant?

Recomandări

Iată informațiile recomandate a fi luate în seamă:

- Raportul CreditReform: arată care este nivelul recomandat de creditare al firmei și care este riscul de intrare în insolvență.
- Incidente de plată listate; atât cele nerezolvate, active, nestinse; dacă există. Cât de actuale sunt. Cele

Dan Cotenescu

rezolvate după listare, după cât timp au fost stinse.

- Scoring-ul BursaTransport. Scorul „Comportare contractuală ca și client”. Dacă îi lipsește măcar o stea, atenție: este semn că viitorul dumneavoastră client a avut reclamații de întârziere plății, dar și le-a rezolvat în răgazul avut la dispoziție înainte de publicare.
- Parcurgerea cu atenție a contractului propus, în marea majoritate

a cazurilor, de însuși viitorul client. În special, acel gen de prevederi, „dacă nu faceți «bla-bla-bla», termenul de plată se amâna cu o sută de zile”. E vorba de depistarea clauzelor abuzive.

Dacă aș spune să verificați și existența licenței de intermediere, și data înființării firmei, și data înscrierii în platformă, și amploarea cu care utilizează aplicația BursaTransport, m-aș hazarda în aprecieri care nedreptățesc firme de bună credință. Ceea ce sunt toate companiile, până la proba contrarie.

Toate aceste informații pot conduce la o confirmare de accept a relației de transport, sau la dubii. Decizia întotdeauna vă aparține, dumneavoastră singur decideți asupra afacerii dumneavoastră și nimeni nu vă poate oferi garanții că lucrurile vor merge „ca unse”.

Amintesc, la sfârșit, un reproș care ni se face nouă, BursaTransport, cu privire la lipsa de transparență a incidentelor de plată: de ce nu publicăm toate incidentele produse de fiecare companie în parte, chiar dacă au fost rezolvate înainte de publicare.

Presupunem ca le-am publica și ați avea de ales riscul minim între: firma A, cu 20 de incidente stinse înainte de publicare, cu 70.000 de mărfuri publicate în cei 5 ani de când este activă în platforma, și firma B, cu 4 incidente de plată la 400 de mărfuri publicate în cele 5 luni de când este activă.

Pe care ați alege-o?

Firma B, de departe, pentru că are mai puține reclamații. Răspuns greșit! Firma B însă, așa cum suntem organizați în mod curent, va primi un scor COMPORTARE CONTRACTUALĂ CA ȘI CLIENT cu o stea mai puțin, în timp ce firma A va avea (posibil) numărul maxim de stele. Nu acordăm stelele manual, după preferințe și estimări; scorul este rezultatul unui calcul care se bazează pe o serie întreagă de informații, inclusiv datele prezentate în exemplu.

Dan COTENESCU
manager 123cargo

PUBLICITATE

TRANS.EU
Platformă de Logistică și Transporturi

În 2019, Trans.eu a realizat o schimbare importantă – trecerea de la Bursă de Transporturi, la Platformă de Logistică și Transporturi, dedicată celor trei grupuri-cheie de clienți: Trans for Shippers, Trans for Forwarders și Trans for Carriers.

Prin lansarea noii Platforme, compania a făcut un pas important la nivel de industrie, reușind să depășească una din barierele cele mai mari pe care le au, în prezent, bursele electronice de transporturi de pe piață. Este vorba despre acoperirea unui spectru mai larg de nevoi din supply chain și depășirea mediului spot, comercializat puternic, în care lipsesc încrederea și alte valori pe care se construiește în realitate relația client-furnizor.

Gabriel Sîrbu, South Europe Sales Director Trans.eu:

„Grupul a finalizat anul 2019 cu un portofoliu de clienți activi ce depășește 40.000 de companii și fiecare din cei peste 600 de angajați a contribuit la aceste rezultate. Trans.eu este un angajator de top în Polonia, conform studiilor de satisfacție a angajaților, iar spiritul și cultura organizațională au condus la formarea unei echipe internaționale de profesioniști cu o vastă experiență."

Produse și funcționalități

O dată cu lansarea noii Platforme Trans.eu, au fost integrate tehnologii avansate (precum inteligența artificială sau soluții din robotică) în **trei produse interconectate**:

- Trans for Shippers – o soluție dedicată producătorilor/clienților de transport.
- Trans for Forwarders – o soluție dedicată caselor de expediții/firmelor de logistică.
- Trans for Carriers – o soluție dedicată companiilor de transport.

Noile funcționalități pe care le propun aceste produse includ:

- „SmartMatch Freight" – o funcție bazată pe un algoritm avansat de matching, care realizează în mod automat o potrivire a încărcării cu transportatori din portofoliul Trans.eu sau chiar din portofoliul clientului.
- „Private Freight" – eficientizarea atribuirii încărcării către portofoliul curent de companii de transport al clientului/casei de expediții sau recrutarea de noi transportatori.
- „Fixed routes" – gestionarea procesului de transport regulat/pe bază de contract.
- „Load monitoring" – monitorizare în timp real, din momentul în care comanda este înregistrată, până la executare. Instrumentul stabilește elementele care pot fi monitorizate.
- „Automated rules" – crearea și gestionarea simplă a comenzilor, trimiterea acestora către grupuri predefinite de transportatori, expedierea mărfurilor pe rutele preferate.

Eficiență și flexibilitate

Utilizarea acestei platforme oferă o serie de **avantaje și facilități** demne de luat în seamă:

- Platforma Trans.eu permite crearea și gestionarea documentației de transport rapid și simplu, precum și arhivarea documentației externe.
- Noile tehnologii disponibile în Platforma Trans.eu fac posibilă automatizarea colaborării dintre Client-Casă de Expediții-Transportator, atât la nivel de atribuire a curselor, precum și la nivel de eficientizare a utilizării capacității disponibile.
- Platforma Trans.eu este, în prezent, integrabilă cu o gamă variată de soluții software pe care clienții le utilizează în activitatea zilnică. De la soluții CRM, ERP, până la TMS, WMS precum și alte soluții dezvoltate in-house de clienți. În prezent, se lucrează la o soluție „public API" complexă, prin care interconectarea devine un proces simplu și rapid, în special în proiectele de implementare ale Platformei.

Siguranță optimă

La nivel de prevenție, Platforma Trans.eu oferă **vizibilitate sporită**:

- istoricul activității în platformă
- indexul riscului de neplată
- evaluări bazate pe încărcări reale.

În plus, **procesul de verificare** a companiilor care utilizează pentru prima data Platforma Trans.eu este unul complex, desfășurat pe mai multe niveluri, atât prin soluții tehnologice, cât și prin intervenția unor echipe dedicate.

La nivel de neîncasare a plăților pentru serviciile de transport, Grupul Trans.eu deține compania **TransCash, ce oferă suport în recuperarea debitelor**, servicii de reprezentare legală în fata instanțelor precum și **serviciul de Factoring**, ce urmează a fi oferit inclusiv în România, în a doua jumătate a anului 2020. Totodată, compania a implementat un **sistem de certificare a celor mai bune companii** care utilizează Platforma Trans.eu, astfel acestea fiind mai ușor evidențiate.

PLATFORMA TRANS.EU ESTE UN INSTRUMENT MODERN CARE FACILITEAZĂ GESTIONAREA TRANSPORTULUI ȘI SCHIMBUL DE MĂRFURI.

VERIFICAȚI OFERTELE DE MARFĂ ȘI VEHICULE DIN CEA MAI MARE COMUNITATE DE TRANSPORTATORI, EXPEDITORI ȘI PRODUCĂTORI:

(T) TRANS FOR SHIPPERS

- ✔ Monitorizarea și gestionarea comenzilor
- ✔ Selectarea automată a transportatorului sau expeditorului
- ✔ Reducerea costurilor de transport împreună cu creșterea tarifelor de marfă

(T) TRANS FOR FORWARDERS

- ✔ Crearea automată de întrebări către transportatori cu privire la transportul de mărfuri primite de la expeditori
- ✔ Selectarea automată a transportatorului pentru o marfă dată, lucrați cu grupuri de transportatori
- ✔ Creșterea rentabilității mărfurilor

(T) TRANS FOR CARRIERS

- ✔ Manevrare simplă a mărfurilor de la clienții obișnuiți
- ✔ Oferte de marfă de la alți producători
- ✔ Monitorizarea cerută de producători și determinarea ușoară a statusului

LOGISTICS 4.0 IS COMING

(T) TRANS.EU
ROAD TRANSPORT PLATFORM

CONTACT

+4031 710 30 90
info.ro@trans.eu
www.trans.eu/ro

Fără ambuteiaje la rampă

Fără timpi de așteptare la rampă: acesta este țelul ambițios al cooperării dintre TIMOCOM și Cargoclix. Cele două firme IT doresc să rezolve problema ambuteiajelor de trafic de la intrarea și ieșirea din depozite, prin combinarea datelor telematice și a managementului slot-urilor de timp.

Managementul slot-urilor de timp „SLOT" de la Cargoclix și sistemul de date GPS de la TIMOCOM fac posibil pentru clienți un management flexibil al rampelor. Prin compararea continuă a datelor de poziție cu slot-urile de timp rezervate pentru livrare, firmele din industrie și comerț pot calcula cu precizie „Estimated Time of Arrival" (ETA) și pot verifica dacă autocamionul va ajunge punctual la rampă, sau poate fi programat un alt furnizor.

Cum funcționează

- În practică, **transportatorul își face disponibile datele GPS**.
- **Acestea sunt comparate în mod regulat cu datele de poziționare ale autocamionului.**
- Operatorului rampei îi va fi trimis **timpul de sosire calculat cu precizie**. Acesta se poate baza pe timpi reali.
- Previziunile exacte **scurtează timpul de așteptare al conducătorilor auto** și, în cazuri ideale, chiar îl elimină.

Reprezentanții Cargoclix sunt de părere că, prin integrarea datelor dinamice, procesele operatorilor rampelor și ale transportatorilor vor deveni semnificativ mai eficiente și mai flexibile. „Timpul de așteptare zero" este, înainte de toate, o problemă de tehnologie.

TIMOCOM este un partener optim pentru Cargoclix: TIMOCOM furnizează datele GPS și Cargoclix asigură, prin SLOT, un management îmbunătățit al slot-urilor de timp. Cantitatea de date nu se modifică, datele fiind apelate numai pentru calculul ETA.

Împărtășirea în siguranță a datelor, pentru o transparență mai mare în lanțul de aprovizionare se va impune în continuare. Telefoanele și e-mail-urile nu vor mai fi necesare, firmele pot planifica mai bine și conducătorii auto vor trebui să aștepte mai puțin. Numeroase firme renumite din toate domeniile folosesc, deja, soluția SLOT.

O problemă acutizată, în ultimii ani

Analizele de piață relevă faptul că timpii de așteptare au devenit, conform celor spuse de conducătorii auto, semnificativ mai lungi, în ultimii cinci ani. Ca urmare, ambele părți doresc o soluție: conducătorii auto își doresc procese organizate mai bine, iar operatorii rampelor doresc informații care să fie obligatorii.

Astfel, din noua orientare a companiei TIMOCOM ca Smart Logistics System, face parte și integrarea în rețea a sistemelor, pentru a le oferi clienților informațiile importante, la momentul oportun. Iar această soluție dezvoltată în colaborare are potențialul de a deveni un standard, care va ușura munca de zi cu zi.

MARVICON

NATIONAL & INTERNATIONAL TRANSPORT

- CONTAINER TRANSPORT
- TAUTLINER TRANSPORT
- GROUPAGE LCL TRANSPORT
- EUROPEAN LOGISTICS
- WAREHOUSING

With us on the right track

Cu noi pe drumul cel bun

www.marvicon.ro

CargoTrack™

Servicii de plată automată a taxelor de drum

Compania Cargo Track Solutions propune o serie de servicii personalizabile, create special pentru transportatori, cum ar fi monitorizare și control GPS, monitorizare combustibil, servicii de consultanță financiară și juridică, sistem de management al transporturilor, precum și serviciul Hu-GO de plată automată a taxelor de drum pe Ungaria, asupra căruia ne vom concentra în acest articol.

Plata taxelor de drum pe Ungaria ți se pare un proces lung și complicat?

Transportatorii care tranzitează Ungaria se lovesc, de multe ori, de sistemul complicat al plății taxelor de drum. Pe lângă faptul că această problemă consumă mult timp, necesită cumpărarea de bilete cu rută fixă și generează inflexibilitate, amenzile se pot ridica până la zeci de mii de euro pe an. Acesta este un aspect care atrage după sine o sumedenie de probleme, cum ar fi costurile operaționale crescute și eficacitatea scăzută.

Scapă de amenzi și lasă grija plății taxei de drum în Ungaria pe seama noastră! Prin serviciul Hu-GO oferit de CargoTrack, plătești automat taxele de drum, fără să trebuiască să planifici ruta în avans.

O alternativă eficientă de a simplifica procesele transportatorilor care tranzitează Ungaria, care elimină problema cumpărării de bilete cu rută fixă de la chioșcuri și schimbarea rutelor în caz de ambuteiaj.

Rezolvarea problemei în 4 pași:

1. Dispozitiv OBU instalat

Se instalează un dispozitiv OBU, care înregistrează și transmite în timp real datele referitoare la categoriile de drum parcurse. Este eliminată planificarea rutei în avans și se va plăti exact suma datorată pentru drumurile tranzitate.

2. Cont Hu-GO pre-plătit

Se creează un cont Hu-GO încărcat în prealabil cu fonduri, din care se fac automat plățile, în baza datelor transmise de dispozitivul OBU.

3. Contul tău este supravegheat 24/7

Un operator CargoTrack va verifica, în permanență, starea contului tău și vei fi notificat când soldul acestuia scade sub pragul stabilit de tine, astfel încât tu să nu ai surprize neplăcute.

4. Garanția noastră

Atâta vreme cât contul tău are suma necesară tranzitului și ai primit, totuși, o amendă, o plătim noi.

AFLĂ CUM POȚI

SCĂPA DE AMENZI!

PLĂTEȘTE AUTOMAT TAXELE DE DRUM ÎN UNGARIA FĂRĂ ABONAMENT SAU COMISION!

Serviciul de plată Hu-GO îți permite să efectuezi automat plata taxei de drum în Ungaria, direct și în timp real, prin intermediul echipamentelor de taxare automată

- Monitorizare GPS
- Intocmire documentatie A1
- Plata taxelor de drum in Ungaria
- Recuperare TVA
- Reprezentare UE

CargoTrack™

CARGO TRACK SOLUTIONS SRL
cargotrack.ro/ziuacargo

Oradea, Strada Piata Episcop Ignatie Darabant nr. 24P, Etajul 1, 410235, Bihor, România
contact@cargotrack.ro | 0374 430 071

Flexibilitate și robustețe

Viasat Group Italia este prezent în piața de telematică europeană de mai bine de 40 de ani și se află în top 4 furnizori soluții telematice din Europa, având aproximativ 700.000 de unități active în Europa.

Viasat Systems este compania reprezentantă în România a grupului, având peste 6.000 de unități active în țară. Dintre acestea, aproximativ 1.000 fiind camioane Ford.

Ca urmare a parteneriatului cu Ford Trucks România, camioanele Ford sunt livrate cu sistem GPS și un abonament inclus de Fleet Management pentru 24 de luni, asigurat de Viasat Systems.

Clienții Ford Trucks au, astfel, posibilitatea de a monitoriza consumul camioanelor Ford, consumul redus al acestora fiind unul dintre punctele forte.

Alături de datele despre consum, sunt asigurate și alte informații, precum poziționare, viteză, rute parcurse, kilometri la bord, stil de conducere al șoferului etc.

Viasat Systems se remarcă, în piața românească, prin soluții customizate oferite clienților, având flexibilitate în adaptarea și dezvoltarea soluției GPS conform cerințelor și nevoilor acestora.

În același timp, capacitatea de a citi date de la orice tip de camion oferă clientului, posesor de parc auto mixt, posibilitatea de a gestiona datele de la toate vehiculele (indiferent de model) într-un mod omogen, consolidat.

Transportatorii care au mai multe mărci de camioane pot utiliza soluția Viasat Systems pentru toată flota.

Utilizarea unei singure soluții telematice pentru întreaga flotă este recomandabilă pentru creșterea eficienței activității.

Montarea echipamentelor pe camioane (altele decât Ford) se realizează rapid și convenabil, Viasat având service-uri partenere în toată țara, și în plus, dispunând de o echipă mobilă ce poate asigura instalarea echipamentelor la sediul clientului.

Flexibilitate

Experiența acumulată în gestionarea diverselor tipuri de activități de monitorizare și management flote de diferite tipuri de camioane oferă companiei Viasat Systems o imagine de ansamblu și o flexibilitate care ajută la personalizarea serviciilor și raportărilor necesare fiecărui client în parte.

Un proiect interesant este legat de transmiterea informațiilor relevante legate de starea tehnică a camionului Ford direct către service și, astfel, Cefin va putea contacta transportatorii, la nevoie. Rezultatul va fi o mai bună gestionare a programărilor în service și reducerea timpilor de așteptare/imobilizare. Proiectul va deveni funcțional în acest an.

Rapoarte de activitate pentru mașini sunt transmise zilnic managerului de flotă pe e-mail, iar, la finalul fiecărei luni, sunt transmise rapoarte consolidate, care ilustrează performanțele întregii flote.

În funcție de specificul activității, specialiștii Viasat recomandă un conținut adecvat pentru generarea de rapoarte.

Din oferta Viasat nu lipsesc nici proiecte speciale, precum montarea de sonde, montare cititor tahograf cu descărcare remote, sau zona de security. În zona de security, Viasat este partener TAPA și a implementat proiecte specifice – sisteme de încuiere a semiremorcii, care se deschid/închid de la distanță și doar la comanda dispecerului, dedicate transporturilor de mărfuri cu valoare ridicată.

Rapoarte pentru decizii eficiente

Soluția Viasat poate îmbunătăți performanțele dispecerilor, care au posibilitatea de a introduce rutele în sistem și, apoi, pot urmări, în timp real, gradul de efectuare a cursei. Pentru anumite proiecte, se oferă inclusiv posibilitatea de a transmite ETA către clientul final.

Folosind modulul Mentenanță din aplicație, managerul de flotă va primi informații legate de costurile de exploatare, avertizări pentru planificarea unor evenimente pentru vehicule etc.

Viasat pune accent pe flexibilitate, dezvoltând soluții noi în funcție de nevoile clienților.

Investiția inițială pentru cei care achiziționează camioane Ford este zero, urmând ca serviciul să fie plătit începând cu anul trei de exploatare.

Utilizarea soluției are un impact pozitiv și asupra conduitei șoferilor, stilul de conducere fiind îmbunătățit considerabil, atât pentru că șoferii știu că sunt evaluați, ci și pentru că există anumite concursuri de premiere a șoferilor cu o conduită bună.

Date din sistemul GPS de management flotă sunt livrate către contabilitate (FAZ, km parcurși/fiecare șofer, timp petrecut de șoferi în anumite țări etc).

Rapoartele tip manager sunt elementele care au cel mai ridicat potențial pentru creșterea eficienței activității.

Date consolidate privind kilometri, consum, mod de exploatare motor din luna curentă, comparate cu aceleași date din luni anterioare, oferă managerului companiei posibilitatea de a evalua facil rezultatele din luna respectivă și, în același timp, îi oferă posibilitatea de a previziona costurile pentru lunile care urmează.

Uneori, o simplă decizie, precum alegerea corectă a orei de plecare în cursă, poate avea un impact foarte important asupra eficienței (dispecerul poate evalua numărul de frânări per kilometru pe o anumită cursă, în funcție de intervalul orar în care se desfășoară).

Tariful atractiv, de 5 euro/lună/camion, reprezintă, de asemenea, un aspect apreciat de operatorii de transport.

Nu în ultimul rând, un punct forte îl reprezintă și fiabilitatea echipamentelor. Viasat deține echipamente care, deși au zece ani vechime, sunt încă utilizate, și aceasta pentru că, pe lângă avantajul echipamentului robust, prevăzut cu baterie internă, a fost utilizat întotdeauna, la instalare, un sigiliu de cauciuc ce asigură o protecție suplimentară.

Radu BORCESCU
radu.borcescu@ziuacargo.ro

IVECO
Conectivitate pentru profit

Constructorul italian IVECO a făcut pași importanți spre digitalizare și conectivitate, pentru a duce relația cu clienții săi la un alt nivel.

Umbrela sub care aceste noi caracteristici sunt reunite poartă numele de MYIVECO Way Solutions. Concret, este vorba de o serie de sisteme, interconectate, concepute pentru a maximiza, în final, profitabilitatea companiei de transport. Fiecare dintre camioanele din gama S-Way comercializate de către IVECO are în echiparea sa un modul electronic, care va oferi informații despre vehicul, în funcție de pachetul pe care compania de transport îl achiziționează.

Smart Connectivity Pack

Acest pachet oferă un cumul de servicii, activabile cu acordul transportatorului, pentru care acesta nu este taxat. Funcțiile ce fac parte din acest pachet sunt:

MYIVECO Easy Way App – aplicația prin intermediul căreia între vehicul și smartphone se stabilește o conexiune securizată și care permite controlarea unor funcții ale cabinei (climatizare, lumini, încălzire, geamuri sau trapă) și funcții de autorizare pentru MYIVECO Remote Assistance.

MYIVECO Web Portal – portalul web prin care administratorul flotei poate vedea vehiculul și performanțele acestuia, bazate pe algoritmii Iveco Driving Style Evaluation. Acest portal poate fi personalizat cu ajutorul unor widget-uri pentru ca, în pagina principală, administratorul să aibă acces la informația de care este interesat.

MYIVECO Vehicle Monitoring & Remote Assistance – Vehicle Monitoring reprezintă serviciul prin care vehiculul este sub atenția Control Room, care furnizează informații și notificări către șofer și/sau administrator doar cu privire la mentenanța planificată. Remote Assistance este sistemul care permite efectuarea diagnosticărilor și a update-urilor de software de la distanță. Camionul nemaifiind nevoit să se deplaseze la un atelier Iveco pentru diagnosticare sau update, minimizând, astfel, kilometrii „dislocați" parcurși.

MYIVECO Smart Report – este interfața unui raport generat automat și se transmite săptămânal pe mail administratorului și în care sunt prezentate informații despre consum, distanțe parcurse, performanțe șofer etc.

Premium Offer

Dacă se optează pentru acest pachet, firma de transport poate asocia oricare dintre serviciile oferite, în funcție de nevoile personale sau de target-ul de cost. Nu mai vorbim despre un pachet gratuit, în acest caz, iar serviciul devine mai complex:

Verizon/Astrata Fleet Management – o soluție completă de management de flotă prin care se pot monitoriza vehicule și șoferi, trimite comenzi de încărcare, planifica sau optimiza rute.

MYIVECO Web API – soluția flexibilă dedicată celor ce doresc să integreze noile lor vehicule Iveco în sistemul deja existent pentru managementul parcurilor auto. Astfel, se pot furniza doar informațiile necesare, care, mai apoi, se integrează cu sistemul deja existent și familiar administratorului.

Professional Fuel Advising – o serie de întâlniri planificate cu firma de transport, pentru elaborarea unui plan de acțiune în vederea îmbunătățirii consumului de carburant.

Contracte de Mentenanță și Reparații flexibile prin **Serviciile Conectate** – discutăm de clasicele contracte de service, dar trecute prin antecamera de conectivitate IVECO, putând fi realizate doar prin intermediul MYIVECO Uptime Monitoring. Astfel, mentenanța se poate face în funcție de un număr fix de intrări în service sau maximizând durata de viață a fiecărei componente. În oricare dintre situații, vehiculul este observat de la distanță de către Control Room, în vederea eliminării posibilităților de defecțiune sau imobilizare a vehiculului. În urma acestei monitorizări se pot optimiza intervalele de revizie.

MYIVECO Uptime Monitoring – upgrade-ul de la MyIveco Monitoring – este sistemul prin care Control Room este conectat cu vehiculul, în vederea eliminării imobilizărilor de ordin tehnic. Senzorii de pe vehicul sunt monitorizați și, pe baza unui software predictiv, se emit notificări către utilizator, când apar semne ale unei viitoare defecțiuni, ce duce la imobilizare.

Prin ultimele două instrumente de mai sus, IVECO face trecerea de la întreținerea de tip reactiv, la cea de tip preventiv, cu beneficii majore asupra costurilor și modului de întreținere ale unui vehicul.

IVECO oferă, prin sistemul de infotainment cu ecran tactil de 7 inch, posibilitatea de a face mirroring cu smartphone-uri Android sau Apple, un sistem de navigație dedicat vehiculelor grele de la TOMTOM, comenzi vocale, acces vocal la asistentul personal Apple sau Google, acces la algoritmii DSE, funcții speciale pentru Remote Assistance Service și, totodată, poate integra și o camera video pentru mersul înapoi.

Alexandru STOIAN
alexandru.stoian@ziuacargo.ro

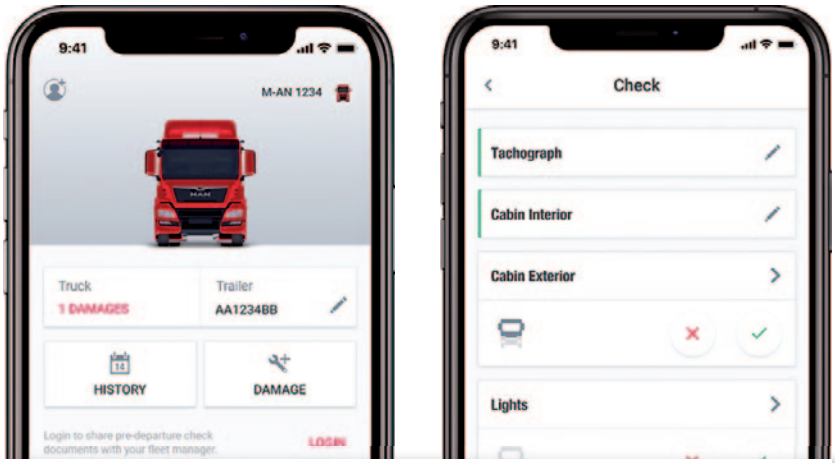
MAN
Verificare digitală, înainte de plecare

MAN Truck & Bus a adus modificări fundamentale ale designului instrumentului „verificare pre-drive”, din aplicația MAN Driver. Șoferii sunt, acum, ghidați prin procesul de verificare pre-drive pas cu pas, folosind un check-list digital.

MAN și Asociația de asigurări de răspundere civilă a angajatorilor din Germania pentru transport, logistică poștală și telecomunicații au ajuns la un acord cu privire la sfera componentelor de camioane și remorci care trebuie verificate.

Funcția poate fi percepută de către unii șoferi ca fiind complicată, dar regulile sunt reguli: trebuie să faci verificarea vehiculului. Înainte de a porni într-o cursă, fiecare șofer de camion trebuie să își inspecteze vehiculul, pentru a se asigura că este în stare bună de funcționare. Scopul acestei prevederi este clar: legiuitorii vor să se asigure că toate camioanele de pe drum sunt în stare perfectă, pentru a preveni producerea accidentelor. Cuvântul cheie, aici, este „accident”. Dacă un accident care a implicat un camion este rezultatul unei probleme tehnice, administratorul flotei este obligat să demonstreze că verificarea prealabilă a vehiculului a fost efectuată pe camionul implicat. Noua verificare digitală pre-drive în aplicația MAN Driver nu numai că simplifică și profesionalizează munca de zi cu zi pentru șoferii de camioane, dar îi ajută și pe managerii de flotă.

Este de remarcat lista de verificare digitală, care îndrumă șoferul prin toate elementele vehiculului, inclusiv cabina, care trebuie, la rândul ei, inspectată. În acest scop, MAN a lucrat îndeaproape cu clienții, MAN ProfiDrive® și Asociația de asigurări de răspundere civilă a angajatorilor pentru industria de transport, logistică poștală și telecomunicații, pentru a aborda întregul conținut în mod ideal și în conformitate cu reglementările.



MAN Driver

MAN Truck & Bus a prezentat noua aplicație MAN Driver la Salonul Internațional de Automobile din 2018, de la Hanovra, în Germania. Pe lângă verificarea pre-drive, aplicația oferă MAN Dealership Search, un sistem de apel de asistență la defecțiuni, un scurt manual de instrucțiuni și funcții noi pentru șoferi de pe portalul Mondial Trucker. Aplicația Driver este disponibilă gratuit pe sistemele de operare smartphone iOS și Android.

CHECK!

Primul pas al verificării pre-drive este identificarea vehiculului. Aceasta poate fi efectuată folosind seria VIN (numărul de identificare a vehiculului) – scanându-l cu un smartphone – sau șoferul poate selecta vehiculul din listă, dacă a fost deja înregistrat. Mai mult, dacă a fost atașată o remorcă, aceasta poate fi inclusă și ea. Lista de verificare ce este afișată la final îl ghidează pe șofer prin cabină și în jurul vehiculului, explicându-i în detaliu, în fiecare etapă, ce componente trebuie verificate și cum să facă asta.

Dacă un element este deteriorat sau defect, reprezentarea grafică a vehiculului va ajuta șoferul. Acesta poate utiliza reprezentarea grafică pentru a identifica partea specifică și a share-ui natura problemelor cu administratorul flotei, folosind descrierile de eroare stocate în sistem. Faptul că șoferul poate citi și selecta descrierile defecțiunilor în propria limbă, iar administratorul flotei le poate primi în limba selectată, este extrem de util. Acest lucru este posibil prin faptul că aplicația de verificare pre-drive este disponibilă în 16 limbi europene. În plus, șoferul are opțiunea de a adăuga imagini folosind smartphone-ul, de a share-ui locația și de a semna verificarea pre-drive.

Administratorul flotei are opțiunea de a trimite detaliile oricăror daune aduse vehiculului direct echipei de service MAN, astfel încât aceasta să poată asigura repararea rapidă a avariilor. În cazul în care autoritățile cer detalii, administratorul flotei poate, de asemenea, să descarce și să imprime un document pdf cu verificările pre-drive de pe platforma RIO, permițându-le să efectueze verificările într-o manieră simplă.

Simplitatea în utilizare a aplicației și documentația completă a verificărilor pre-drive fac din această nouă funcție un exemplu de transformare digitală eficientă. Șoferul poate efectua verificarea înainte de a conduce, fără a se loga. Cu toate acestea, pentru a folosi toate celelalte funcții, cum ar fi posibilitatea de a trimite rapoarte de verificare pre-conducere către managerul flotei sau de a transfera un vehicul digital în cadrul organizației, o casetă RIO și o autentificare RIO sunt necesare. Cutia RIO este o caracteristică standard a echipamentelor pentru camioanele MAN încă din august 2017.

Sistemul este disponibil și în țara noastră.

Alexandru STOIAN
alexandru.stoian@ziuacargo.ro

garantibbvaleasing.ro / 021 387 87 00

Garanti BBVA Leasing

Dezvoltă-ți afacerea!

Oferim soluții de finanțare a mijloacelor logistice.

- Autoturisme
- Vehicule comerciale
- Servicii adiționale flotelor

FLEET BOARD

O soluție tot mai complexă

Fleetboard a făcut, în ultimii ani, pasul de la un produs de nișă, opțional, către o soluție utilizată pe scară largă.

Computerul Fleetboard a devenit un fel de black-box pentru întregul camion și sunt trei module principale oferite prin soluția dezvoltată de constructorul german.

1. Managementul vehiculelor

Fleetboard înregistrează toți parametrii ce provin de la camion: poziționare, pauze și curse, foaia de activitate zilnică, consum...

O dată cu acești parametri, Mercedes-Benz a dezvoltat partea de analiză a performanței. Astfel, soluția Fleetboard oferă note pentru mașini, note pentru șoferi și note pentru condițiile de drum.

Iar combinația dintre analiza performanțelor și departamentul Mercedes-Benz de driver-training are potențialul de a aduce cel mai mare beneficiu în materie de eficiență a transportului.

Managerii au o imagine clară legată de zonele în care se poate optimiza performanța fiecărui șofer.

De asemenea, Fleetboard oferă date de service, mentenanță și despre uzura mașinii.

2. Managementul transportului (logistică)

Fleetboard oferă navigație pentru șofer, comunicare bidirecțională cu acesta și posibilitatea de a-i transmite adrese de încărcare geo codate, care se deschid în sistemul de navigație, fără a trebui să mai scrie încă o dată adresa (se elimină riscul greșelilor).

Opțional, există un modul și mai complex de logistică, prin care se pot transmite formulare cu succesiunea completă de încărcări/descărcări dintr-o tură – întregul flux logistic.

Iar lucrurile nu se opresc aici. Mercedes-Benz a achiziționat aplicația logistică habbl și, astfel, face un pas înainte pentru oferirea de servicii de management al transportului la un alt nivel. Soluția habbl reprezintă un software care oferă informațiile relevante tuturor părților implicate în operațiunea de transport – dispecer, firmă de transport, sub-contractor, șofer, client.

Astfel, Daimler are acum în portofoliu una dintre cele mai apreciate soluții logistice din Europa.

3. Managementul tahografului

Tot cu ajutorul Fleetboard, transportatorii pot gestiona aspectele legate de tahograf – timpii de conducere, descărcare la 28 de zile (card șofer) și la 90 de zile (tahograf). Descărcările se realizează de la distanță și automat.

Recomandarea pe care o fac specialiștii Mercedes-Benz este folosirea unui server, la sediul firmei, care să fie legat cu cardul de companie. Astfel, se realizează autentificarea la tahograful digital și are loc descărcarea.

Și în România

În țara noastră, soluția Fleetboard devine tot mai populară, fiind utilizată într-un mod tot mai complex. De exemplu, la ora actuală, aproape toate firmele compară alimentările reale cu datele din Fleetboard. Este o cheie simplă de control, care previne apariția lipsurilor nejustificate.

Analiza performanței este, de asemenea, tot mai populară – sunt analizate datele mașinilor și șoferilor, se realizează clasamente și, eventual, concursuri. Clienții comunică, de asemenea, cu driver-trainer-ii Mercedes-Benz, pentru creșterea performanțelor. Ținta principală este îmbunătățirea stilului de conducere pentru șoferii aflați în zona medie și ridicarea nivelului celor aflați sub medie.

Cu acordul firmei de transport, driver-trainer-ii Mercedes-Benz analizează datele pentru fiecare șofer în parte și pot oferi recomandări personalizate, punând accent exact pe aspectele ce necesită îmbunătățiri.

Sistemul furnizează și date de service. Astfel, soluția oferă informații legate de mentenanță – când va trebui programată și câți kilometri mai poți rula până la acel moment. La flote mari de mașini identice, se pot vedea, după câteva luni de exploatare, diferențe semnificative, care țin de stilul de conducere al șoferilor.

De asemenea, există informații legate de uzura unor componente și de funcționalitate. De exemplu, uzură plăcuțe, becuri defecte, presiune în anvelope...

Sunt date importante, care, dacă sunt verificate, pot preveni situații neplăcute, ce se traduc inclusiv în costuri importante.

Se insistă tot mai mult și asupra realizării unui control înainte de plecarea în cursă – check-list. Iar Fleetboard poate introduce această etapă, a inspecției, înainte de plecarea în cursă.

Descărcarea automată a datelor din tahograf reprezintă serviciul care înregistrează cele mai mari creșteri în rândul transportatorilor români.

O atenție specială, în ultima vreme, este acordată timpilor de conducere ai șoferilor – tot mai multe companii își doresc să aibă o imagine clară legată de cât au condus și cât mai pot conduce aceștia. Având acest serviciu, alături de poziționarea flotei, dispecerii pot alege cu precizie camionul potrivit pentru o anumită cursă.

Bineînțeles, informațiile legate de timpii de conducere ajută și la diminuarea riscului de a primi amenzi – sunt depistate greșelile și recalibrate cursele care solicită în mod regulat depășiri ale timpilor de conducere.

Toate datele din Fleetboard se pot sincroniza cu soluții terțe, de exemplu ERP.

De asemenea, Fleetboard poate fi instalat și pe alte branduri de camioane.

Radu BORCESCU
radu.borcescu@ziuacargo.ro

RENAULT TRUCKS
Start & Drive Excellence Predict

Renault Trucks lansează Start & Drive Excellence Predict, noul său contract de întreținere predictivă. Testat pe parcursul a doi ani, în 12 țări, acest serviciu oferă clienților un timp maxim de utilizare și, astfel, mai multă productivitate.

Prin luarea de măsuri înainte ca defecțiunea să se producă, clienții Renault Trucks pot sta fără griji. Contractul de mentenanță predictivă micșorează semnificativ timpii de imobilizare a vehiculului și vă asigură că flota rămâne tot timpul în mișcare.

Start & Drive Excellence Predict are la bază un program de întreținere atent conceput și administrat pe analiza datelor tehnice colectate în timp real, datorită conectivității vehiculelor.

Start & Drive Excellence Predict este parte a ofertei cuprinzătoare de contracte de service Renault Trucks, care include: Start & Drive Reference, Start & Drive Performance și Endurance, acesta din urmă fiind conceput pentru camioane cu o vechime mai mare de 5 ani.

Un program de service actualizat

Pentru a asigura performanțe similare cu cele aferente vehiculelor noi, Renault Trucks oferă un program de service personalizat, adaptat utilizării specifice a fiecărui camion în parte.

Pentru a face viața clientului mai ușoară și pentru a reduce costurile încă de la bun început, dealerul este acela care face programările, realizează operațiunile de întreținere și se ocupă de administrarea documentelor.

Datorită conectivității vehiculelor și rapoartelor telematice în timp real în ceea ce privește kilometrajul, orele de funcționare a motorului și consumul de combustibil, operațiunile de întreținere pot fi programate și ajustate în funcție de utilizarea reală a camionului.

Cu ochii pe consumabile

Operațiunile de service neplanificate au tendința de a fi mai costisitoare și de a implica un timp mai lung de imobilizare, dar, prin intermediul Start & Drive Excellence Predict, dealerii primesc rapoarte actualizate în legătură cu gradul de uzură a unor componente importante (cartușul uscătorului de aer, plăcuțe de frână, discuri de ambreiaj, baterie etc), periodic.

Acest lucru înseamnă că gradul de uzură poate fi atent monitorizat și analizat și, dacă este detectată o uzură anormală sau prematură, dealerul contactează imediat clientul.

Prevenirea defecțiunilor

Atunci când un client încheie un contract Start & Drive Excellence Predict, parametrii de utilizare ai diferitelor componente și senzori, dar și codurile de eroare sunt transmise către un centru internațional de monitorizare, aflat în Gent (Belgia).

Oferta este valabilă pentru gamele Renault Trucks T și T High. Modelele C și K vor beneficia de acest serviciu în cursul acestui an.

Un număr mare de senzori monitorizează peste 80% din componentele cheie, care ar putea fi responsabile pentru eventuale defecțiuni neprevăzute.

Dacă este detectată o anomalie, platforma de supraveghere alertează imediat dealerul, care contactează clientul, pentru a planifica vizita vehiculului la service, eliminând riscul unei potențiale defecțiuni.

Dealerul verifică întâi dacă nu sunt programate alte operațiuni de service, pentru a se asigura că vehiculul petrece cât mai puțin timp în atelier.

Această ofertă de mentenanță preventivă este rezultatul unui proiect aflat în derulare încă din anul 2017 și care beneficiază de forța și experiența rețelei Renault Trucks. După ce a fost testată timp de un an în Franța și în Republica Cehă, soluția a fost implementată în 12 țări europene, în 2019. Astăzi, aproximativ 10.000 de vehicule sunt protejate de un contract Start & Drive Excellence Predict.

VOLVO TRUCKS
Servicii pentru eficiență maximă

Pentru a veni în sprijinul clienților săi, Volvo Trucks a conceput, cu ajutorul telematicii, o gamă de sisteme și servicii de natură să eficientizeze consumul de combustibil, dar și întreaga activitate a transportatorilor, pentru ca aceștia să se poată concentra cât mai bine pe activitatea lor de bază.

I-See pe bază de hărți

Software-ul I-See pe bază de hărți folosește datele cartografice pentru a previzualiza topografia traseului.

Are grijă de selectarea treptelor de viteză, de accelerare și de frâna de motor.

Este proiectat să folosească energia cinetică a camionului în cel mai bun mod posibil și a fost îmbunătățit printr-o serie de actualizări, precum o nouă strategie de selectare a treptelor de viteză și rulare selectivă în pantă, care permite o utilizare mai eficientă a funcției I-Roll de rulare liberă.

Servicii Dynafleet

„Combustibil și Mediu”:

Vă permite să urmăriți performanța autocamioanelor și eficiența șoferilor.

În câteva secunde, generați rapoarte pe baza unei game largi de parametri și descoperiți motivul pentru care un anumit șofer consumă mai mult combustibil decât altul.

Raportul privind Punctajul pentru eficiența utilizării combustibilului vă prezintă performanțele de utilizare a combustibilului pentru șoferi și vehiculele lor.

De la 0 la 100, punctajul arată performanța șoferului în patru domenii importante: adaptarea vitezei, utilizarea motorului și a treptelor de viteză, anticiparea și frânarea și staționarea.

„Timpi de condus Dynafleet”:

Vă arată cât de mult timp petrec șoferii pentru finalizarea noilor activități, conform reglementărilor privind timpul de lucru.

Detaliile despre timpii de condus, odihnă și descărcare se păstrează pentru ultimele 30 de zile.

Serviciul vă permite să descărcați activitățile șoferului de la sediu, oricare ar fi locația autocamionului și șoferului.

Serviciul „Poziționare”:

Indică poziția exactă a unui autocamion, până la nivel de stradă.

Oferă informații despre timpi, șoferi, viteză, încărcătură și tipul de vehicul.

Arată care autocamioane sunt cele mai potrivite pentru o activitate nouă.

Oferă informații esențiale atunci când un autocamion intră într-o anumită zonă geografică.

Simplifică planificarea traseelor și facilitează găsirea celui mai rapid traseu către destinație.

Punctele de navigație din Dynafleet Online pot fi trimise către sistemul de navigație din autocamion.

Clienții pot monitoriza deplasarea mărfurilor, utilizând datele de autentificare alocate.

Serviciul „Mesagerie”:

Asigură contactul între sediu și autocamion.

Previne neînțelegerile costisitoare.

Le oferă șoferilor informațiile de care au nevoie, pentru a lua decizii mai bune când se află pe drum.

Puteți să comunicați oricât doriți, indiferent de locația autocamionului.

Volvo Flexi-Gold

Nou contract de service bazat pe gradul de utilizare a camionului.

Contractul Volvo Flexi-Gold a putut fi implementat datorită progresului serviciilor telematice, care permit vehiculelor să comunice către Volvo Trucks kilometrajul în timp real.

Oferă clienților o fereastră de **flexibilitate de 40%**, în care kilometrajul anual poate depăși sau poate rămâne sub kilometrajul stabilit cu 20%, în ambele sensuri.

Fiecare factură lunară se bazează pe kilometrajul efectiv caracteristic acelei luni, fără facturare sau documente suplimentare pentru depășirea kilometrajului, emise la sfârșitul anului (în intervalul de flexibilitate).

Volvo Flexi-Gold include toate serviciile pe care le presupune și contractul Gold:

Toate reparațiile necesare.

Întreținere personalizată (verificări, înlocuiri fluide, filtre, curele și întinzătoare etc; consumabile: ambreiaj, plăcuțe, baterii etc).

Asistență pentru tractare Plus (include tractare și în caz de accidente, parcare, transport șofer, cazare, taxe administrative etc).

Conectivitate – monitorizarea online a stării camionului (a codurilor de eroare, a schimburilor de ulei, a sistemului de aer comprimat, uzurii ambreiajului, frânelor etc).

Asigurare pentru **100% Disponibilitate**.

Buton și microfon pentru asistență **Volvo Action Service On Call**.

Camioane și servicii

„Mătura nouă mătură bine.”
Proverb românesc

CARDUL OMV
Europa la picioarele tale

Când vine vorba despre cardurile de carburanți, prețurile preferențiale sunt importante, dar nu sunt totul. Pasul spre liga mare al unui business de transport se face, adesea, în funcție de pachetul de servicii adăugate de pe cardurile de carburanți, de calitatea carburanților folosiți și de reputația furnizorilor.

Având în vedere climatul de concurență acerbă între transportatori, OMV dialoghează permanent cu partenerii care transportă mărfuri și încearcă să le vină în întâmpinare cu servicii integrate, digitalizarea proceselor, prețuri competitive și o rețea de peste 2.000 de stații proprii și 20.000 de stații partenere ROUTEX, pe tot întinsul Europei.

Cardul OMV reprezintă garanția că, indiferent de preț ori de reducerea obținută, calitatea pe care clienții o primesc este una constantă, solidă și previzibilă. Compania pune la dispoziția clienților un serviciu de call center deschis 24/7, o gamă de carburanți OMV MaxxMotion, care prelungesc durata de viață a vehiculelor și protejează, în același timp, mediul înconjurător, și o echipă de vânzări profesionistă, disponibilă în orice colț al țării.

Cardul OMV vine la pachet cu o serie de servicii care adaugă valoare și fac din acest card un mic univers de beneficii. Soluția este gândită astfel încât să degreveze clienții de sarcini repetitive sau birocratice, pentru a le lăsa mai mult timp pentru decizii importante de business.

Recuperare TVA

Pentru serviciile de recuperare TVA oferite clienților, în afară de firma daneză FDE, cu care există o colaborare de lungă durată, OMV a deschis, recent, o colaborare cu un nou partener, EBV, din Lituania. Această nouă colaborare se traduce prin comisioane extrem de competitive, care înseamnă, de fapt, economii importante pentru clienții cardului OMV. În afară de serviciile standard, EBV pune la dispoziția clienților OMV și o soluție de rambursare rapidă (2-5 zile) a TVA.

2.000 de stații proprii și 20.000 de stații partenere ROUTEX în toată Europa

Taxe de drum

OMV propune o soluție uniformă de plată a tuturor taxelor de drum de pe tot întinsul Europei. Este vorba despre OMV Smart Toll, iar acest nou sistem bazat pe tehnologia EETS echivalează cu o revoluție pentru orice companie de transport. Tehnologia este de ultimă generație, plata se face o singură dată, cu cardul OMV, se câștigă bani și timp, iar acoperirea în Europa este optimă pentru transportatorii români.

În plus față de cele deja expuse, cardul OMV oferă patronilor și managerilor de flote acces la OMV Fleet Online Service, sistemul de management al cheltuielilor și al consumului de carburant. Într-un singur loc, accesibil 24/7, de oriunde din lume, se pot face ajustări și modificări importante în contul de client, se urmărește și se gestionează extrem de simplu întreaga activitate a flotei.

Servicii cu valoare adăugată pe Cardul OMV

- Recuperare TVA
- Recuperare acciză carburanți
- Taxe de drum, pod, tunel
- Service 24
- Gestionarea cardurilor online

Avantajele sistemului OMV Fleet Online Service

- **Blochezi/deblochezi card la orice oră.**
- **Modifici intuitiv cotele de carburant pentru fiecare card din flotă.**
- **Ai informații în timp real despre consum, alimentări, sold, limită de credit și altele.**
- **Verifici tranzacțiile efectuate și elimini posibilitatea de fraudă.**
- **Consulți și descarci facturi și generezi rapoarte.**
- **Primești notificări prin e-mail.**

Ion Mihai, international key account manager OMV Card:

„Eforturile OMV de a satisface clienții care transportă internațional mărfuri s-au multiplicat, în ultima vreme. Încercăm să transformăm cardul OMV într-un mic univers, în interiorul căruia clienții noștri se simt protejați și relaxați, folosesc un carburant de calitate și scapă de birocrație. La fel cum alimentarea într-o stație OMV este o experiență în sine, serviciile asociate cardului OMV sunt gândite să se transforme într-o experiență completă, care acoperă toate nevoile unui transportator modern.”

Carburanții și Cardul OMV

Îți mențin afacerea mobilă, indiferent de temperatură!

Cu cardul OMV beneficiezi de un pachet complet de servicii:
plată la termen, facturare electronică, taxe de drum, recuperare TVA,
asistență 24h, administrare online.

Vezi toate beneficiile pe
www.omv.ro/omv-card

Energia
pentru o viață mai bună.

OMV

Opțiuni corecte, la un preț corect

Soluții de închiriere pentru semiremorci. Service la nivelul întregii Europe, prin intermediul a peste 150 de ateliere proprii, la care se adaugă alte câteva mii în sistem de parteneriat. Variante care oferă predictibilitate la nivelul flotei și termene de plată care permit echilibrarea cash-flow-ului.

Altfel spus, TIP Trailer Services, un jucător recunoscut deja pe piața internațională, care, astăzi, a așezat în oferta sa și camioanele, după finalizarea achiziției PEMA.

Un parc de aproape 100.000 de vehicule

Aflată într-un proces puternic de extindere, TIP Trailer Services a preluat, o dată cu achiziția PEMA, un parc de 25.000 de vehicule, dintre care jumătate sunt capete tractor. Iar acestora li se adaugă câteva zeci de ateliere service specializate atât în semiremorci, cât și în camioane, care vor permite transmiterea de know-how la nivelul întregii rețele. De altfel, TIP Trailer Services a demarat, în urmă cu 2 ani, pregătirea angajaților din zona de service pentru reparații de camioane și este, în prezent, partener oficial Ford Trucks.

Concret, PEMA a intrat în grup cu experiență în oferta de servicii de leasing operațional și închiriere de vehicule utilitare și soluții de service, în state precum Belgia, Republica Cehă, Polonia, Germania, Danemarca, Suedia și Elveția. Flota companiei este una diversificată, cu o selecție largă de branduri de top, precum Schmitz Cargobull, Krone și Kögel, sau DAF, Volvo, MAN, Mercedes-Benz și Renault.

Împreună, TIP Trailer Services și PEMA dețin aproximativ 100.000 de semiremorci și camioane, precum și mult peste 150 de ateliere, oferind una dintre cele mai mari rețele de servicii de reparații din Europa și Canada, cu 208 unități mobile de service, care asigură o soluție multi-servicii pentru o gamă largă de echipamente de transport.

Service oriunde în Europa, inclusiv pentru terți

De menționat că oferta TIP Trailer de servicii nu este destinată numai flotei proprii, ci cu precădere companiilor terțe. Care sunt, însă, motivele care pot sta în spatele deciziei de a opta pentru această rețea de service?

În nici un caz cel mai mic preț. Un tarif corect, însă, comunicat din timp, care însoțește o soluție corectă de reparație... iar plata nu se face pe loc.

La final de lună, furnizorul de servicii emite o factură pentru toate intervențiile de pe parcursul acesteia, care, în mod normal, are un termen de plată de 30 de zile. Pe o piață care duce lipsă de lichidități, o astfel de manieră de lucru reprezintă o gură de oxigen.

Variantele de colaborare sunt diverse, toate implicând asistență în limba română, prin intermediul unui call-center deschis non-stop, la nivelul întregii Europe.

Cei mai mulți optează pentru un contract simplu de servisare, în cazul căruia, în funcție de bonitatea companiei, este stabilită o limită de credit.

În acest gen de parteneriat, TIP Trailer se angajează să serviseze vehiculele clientului în unitățile sale sau în cele partenere, pentru solicitări pe teritoriul Europei. În funcție de problemele apărute în cazul capetelor tractor, acestea pot fi preluate în rețeaua TIP Trailer, sau clientul este îndrumat către unitatea service cea mai apropiată care-i poate rezolva problema. Există, inclusiv, posibilitatea să fie trimisă o unitate service mobilă, dacă vehiculul este nedeplasabil, fiind realizate, contra cost, punctual, inclusiv transbordări ale mărfurilor transportate.

În concluzie, TIP Trailer Services este, astăzi, un jucător pe piața de service care acoperă de o manieră unică teritoriul european, jucător aflat într-o continuă expansiune, propunând un mod de a aborda lucrurile de care de multe ori uităm, atunci când ne aflăm în calitatea de client: opțiuni corecte la un preț corect.

Un jucător cu tradiție în zona de semiremorci, TIP Trailer Services va oferi, în paralel cu abordarea segmentului de închiriere pentru camioane, soluții și în zona vehiculelor comerciale mici, în special pentru zona de transport frigorific.

Variantele de închiriere de vehicule Euro 4 sau 5 pentru piața internă pot fi foarte potrivite, în 2020, în condițiile unui parc extrem de îmbătrânit și ale unor tarife care nu permit, decât în mod excepțional, camioane noi.

Deductibilitatea integrală continuă să facă închirierea interesantă.

Proximitate, profesionalism și competitivitate

Dincolo de produs, Cefin Trucks, importatorul Ford Trucks în România, pune accent pe oferirea unui pachet complet de servicii.

Cefin a pus întotdeauna accent pe parteneriatul cu clienții, iar acest lucru presupune o continuă evoluție și diversificare a produselor oferite.

Rețea națională de service

„Proximitate, profesionalism și competitivitate" – acestea sunt punctele forte ale rețelei de service Ford Trucks.

Cele 13 puncte de service sunt poziționate astfel încât, în maxim o oră și jumătate, să se poată ajunge la o eventuală intervenție la un client, indiferent unde a rămas imobilizat vehiculul.

Pentru fiecare punct service, s-a urmărit respectarea unor standarde precise. Astfel, fiecare service dispune de stoc pentru piese de schimb, personalul tehnic participă la cursuri de specializare (minimum cinci cursuri pe an), sunt echipamente de diagnoză actualizate la zi pentru modele comercializate și fiecare service decontează direct cu Cefin intervențiile în garanție și post garanție.

Cele 13 puncte de service sunt conforme cu standardele Ford Trucks, acoperă bine teritoriul și au elemente vizuale de identificare ale producătorului.

În plus, mai există trei puncte de intervenții de breakdown – service-uri neoficiale, dar care dispun de stoc de piese, echipamente de diagnoză și personal care a participat la cursurile de perfecționare.

În 2020, vor apărea încă doi parteneri, în Sibiu (primul trimestru al anului) și Iași (trimestrul doi).

Amintim faptul că București, Arad, Deva și Brașov sunt puncte de service aparținând Cefin, având experiență de peste 20 de ani de funcționare, personal calificat – 120 de tehnicieni – și peste 90.000 de ore de manoperă pe an realizate. Cele patru locații însumează peste 10.000 mp spațiu pentru servicii.

De asemenea, toți partenerii de service sunt autorizați oficial de Cefin și Ford Trucks și îndeplinesc criteriile calitative ale producătorului.

Rețeaua nu repară exclusiv camioane Ford.

Cefin oferă un pachet complet de servicii care include:

- Identificarea camionului potrivit
- Identificarea pachetului de service adecvat
- Soluție telematică în dotarea standard
- Consiliere pentru menținerea sub control a costurilor
- Finanțare
- Trade-In
- Buy-back

Clienții beneficiază de tarife competitive, fiind oferite soluții de calitate, atât cu piese de origine, cât și aftermarket.

Contracte cu grad ridicat de flexibilitate

Contractele de service oferite de Cefin sunt locale (pentru un anumit punct de service), sau naționale.

Cefin oferă, la vânzarea camioanelor noi, contractul de mentenanță și reparații cu cost fix – tipizat și standardizat pe cerințele clientului, în funcție de tipul de transport, marfă transportată, kilometri parcurși, ore de funcționare.

Contractul de mentenanță cu cost fix poate fi simplu (revizii anuale și tractare), sau se poate ajunge până la elemente complexe, cum ar fi un anumit număr de litri de ulei de completat în fiecare an, unul sau două rânduri de seturi de plăcuțe de frână incluse în contract, alte elemente de uzură incluse etc.

Contractele se ajustează pe nevoile clientului, iar acesta are o bună predictibilitate asupra costurilor, care sunt fixe și bugetate de la început.

Reprezentanții Cefin recomandă contractele de mentenanță și tractare, astfel, pe perioada finanțării vehiculului, nu există riscul majorării costurilor și, în plus, pe această perioadă, atât în țară, cât și în Europa, este asigurată tractarea.

Astfel, costurile fixe sunt bugetate și, în caz că apare o defecțiune neprevăzută, tractarea este asigurată până la cel mai apropiat service.

În funcție de nevoile transportatorului, se poate ajunge până la contracte de full service, care cuprind tot.

O atenție specială a fost acordată perioadei de garanție. Garanția standard este de doi ani, însă se poate contracta anul trei de garanție integrală.

Se poate opta pentru trei ani garanție integrală, plus doi ani garanție driveline.

Mentenanța efectuată la timp

În mod standard, utilizatorul unui camion are trei posibilități de a fi anunțat pentru efectuarea vizitelor în service, pentru mentenanță.

- Prima revizie se realizează nu mai târziu de 18 luni de la data livrării.
- Apariția martorului în bord care anunță faptul că este necesară efectuarea mentenanței (ulei, filtre).
- Atingerea numărului de kilometri sau ore efectuate.

Cu ajutorul serviciului telematic, Cefin va demara un nou serviciu, anul acesta, prin care service-ul va avea acces la date privind exploatarea camionului, iar clienții vor fi anunțați, atunci când sunt necesare lucrările de mentenanță. Serviciul va fi oferit gratuit și, astfel, programările în service vor fi optimizate, iar timpii de imobilizare se vor reduce.

Merită amintit și faptul că Ford Trucks asigură asistență rutieră non-stop, atât în România, cât și internațional.

Sunt și alte servicii suport prin care Cefin se asigură că produsele sale sunt exploatate eficient. Astfel, este asigurată, cu ajutorul unui demo-driver, instruirea șoferilor care conduc Ford Trucks, pentru utilizarea optimă a camionului.

De asemenea, este notabil faptul că 80% dintre vânzările de capete tractor noi sunt legate și de contracte de trade-in.

Radu BORCESCU
radu.borcescu@ziuacargo.ro

PROUDLY CARRYING

After being named the International Truck of the Year, the all-new F-MAX is ready to hit the road internationally. Now, it's time to carry this great honour on the roads of Europe and around the world.

Ford Trucks
Sharing the load
www.ford-trucks.ro

Ford
TRUCKS

CEFIN TRUCKS

Unic importator
şi distribuitor
www.ford-trucks.ro

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

MERCEDES-BENZ
Inovația Uptime

Conectare într-o rețea inteligentă – totul pentru o utilizare și mai eficientă a vehiculelor.

Filosofia după care se ghidează Mercedes-Benz este predictibilitate 100% și disponibilitate maximă a autovehiculului.

Prin conectarea într-o rețea inteligentă, Mercedes-Benz Uptime sporește disponibilitatea, diagnostichează în mod continuu starea autovehiculului și a remorcii cuplate și face recomandări concrete de acțiune. Astfel, vizitele neplanificate de până acum în service vor deveni predictibile, iar perioadele de staționare minimizate.

Prin interconectarea inteligentă dintre vehicul, service-ul Mercedes-Benz și compania de transport, Mercedes-Benz Uptime stabilește noi standarde în industria transporturilor. Rezultatul: o capacitate semnificativ îmbunătățită de planificare a vizitelor în service și un nivel mai ridicat de disponibilitate a autovehiculelor.

Prin inovativul serviciu Mercedes-Benz Uptime se țintește o creștere importantă în ceea ce privește fiabilitatea și rentabilitatea afacerii de transport, având în vedere că necesarul de reparații și întreținere este sesizat din timp și astfel devine planificabil.

Uptime în acțiune:

- Prin comunicarea continuă a tuturor sistemelor conectate la bord, se generează, zilnic, o cantitate imensă de date, ce pot fi folosite pentru diferite diagnoze ale autovehiculului. Astfel, sunt realizate, complet automat și de la distanță, multe dintre procedurile de diagnoză, de către Mercedes-Benz Uptime. Rezultatul: motivul defecțiunii este deja cunoscut în service, înainte ca autovehiculul să ajungă acolo.
- Mercedes-Benz Uptime reușește să transmită, automat, la centrul autorizat, în decurs de circa 240 secunde după preluarea datelor din camion, recomandările de acțiune pentru service-ul auto. Acest fapt este posibil datorită know-how-ului existent și salvat în serverele back-end ale service-ului Mercedes-Benz. Astfel, se asigură diagnoza, recomandări clare de acțiune și identificarea pieselor pe baza instrucțiunilor corespunzătoare de reparații. Sau, pe scurt: pot fi pregătite optim chiar și vizitele neplanificate în service.
- Sunt peste 1.500 de centre autorizate Mercedes-Benz în Europa pentru Mercedes-Benz Uptime, iar acest fapt duce, de exemplu, la o perioadă de diagnoză de până la 3 ori mai scurtă pentru testul de intrare în service.
- La majoritatea autovehiculelor, cu Mercedes-Benz Uptime s-au putut reduce cu mai mult de jumătate vizitele neplanificate în service, datorită recunoașterii timpurii a defecțiunilor.

Avantaje:

- Consiliere individuală, personalizată, prin intermediul service-ului Mercedes-Benz.
- Planificare maximă și eficiență pentru vizitele în service.
- Nivel ridicat de disponibilitate a autovehiculelor din flotă.
- Transparență în timp real cu privire la starea autovehiculelor din întreaga flotă.
- Informare imediată și recomandări clare de acțiune, în cazul necesarului identificat de reparație și de întreținere.
- Soluții integrate pentru camioane și semiremorci.
- Prețuri de service atrăgătoare pentru contractele de service, prin integrarea Mercedes-Benz Uptime.

Mercedes-Benz Complete

Mercedes-Benz Uptime este parte integrală a contractului de service Mercedes-Benz Complete. Toate celelalte contracte de service ale producătorului pot fi combinate cu Mercedes-Benz Uptime. Astfel, prin combinația optimă dintre conectarea într-o rețea inteligentă a autovehiculelor și contractul de service Mercedes-Benz, se obține un dublu beneficiu.

Alexandru STOIAN
alexandru.stoian@ziuacargo.ro

EUROWAG

CARBURANT ȘI ENERGIE

TAXE DE DRUM EUROPENE

RAMBURSĂRI TAXE

SERVICII JURIDICE SALARIU MINIM

MANAGEMENT DE FLOTĂ

EXCITE WITH THE JOURNEY AHEAD

eurowag.com

MAN
„Marșul” electric continuă, cu eTGM

MAN Truck & Bus continuă proiectul electric și produce o mică serie a camionului de distribuție MAN TGM 26.360 E LL la fabrica din Steyr, Austria.

Începând cu toamna anului 2018, MAN Truck & Bus, împreună cu nouă companii din Austria (Magna Steyr, Schachinger Logistik, SPAR, HOFER, REWE, METRO, Gebrüder Weiss, SPAR, Quehenberger Logistics, și Stieglbrauerei), efectuează testări practice ale camioanelor electrice, fiecare dintre ele având în flotă un model eTGM, acesta fiind supus sarcinilor cotidiene ale companiilor.

Asistență în tranziția spre electric

Pentru a face tranziția la mobilitatea electrică cât mai ușoară și de succes, MAN pune la dispoziția clienților săi o echipă de experți care să îi ajute la achiziționarea unui eTGM, oferind sfaturi complete, adaptate și orientate către soluții bazate pe analiza nevoilor, configurația flotei, infrastructura de încărcare și gestionarea energiei. În plus, șoferii MAN eTGM beneficiază de instruire special concepută pentru a răspunde cerințelor și situațiilor ce pot să apară la bordul unui vehicul electric.

eTGM

MAN eTGM îndeplinește toate cerințele esențiale pentru a răspunde așteptărilor din traficul urban al viitorului: are zero emisii și o sarcină utilă suficientă pentru a face față îndatoririlor tipice de transport.

Vehiculul complet electric de distribuție MAN eTGM este oferit într-o configurație a șasiului cu trei axe 6×2-4, cu tonaj de 26 t. Acesta beneficiază de o axă spate de tracțiune, viratoare și liftantă, suspensie pneumatică și este propulsat de un motor electric de 264 kW, dezvoltând un cuplu maxim de 3.100 Nm. Unitățile auxiliare, precum servodirecția, compresoarele de aer și aerul condiționat, sunt operate electric, sunt controlate conform cerințelor sistemului de gestionare a energiei și, astfel, economisesc energie. Cu ajutorul recuperării energiei din frânare, energia cinetică a vehiculului este transformată în energie electrică și, apoi, trimisă spre stocare bateriei. Această tehnologie poate crește considerabil autonomia.

Un afișaj din cabină informează șoferul despre nivelul curent de energie al bateriilor. Camionul este alimentat de baterii litiu-ion de înaltă performanță, produse de grupul Volkswagen, care sunt amplasate sub cabină, în partea de sus a axei față, unde vehiculele convenționale au amplasat motorul. Opțional, baterii suplimentare se pot monta pe șasiul vehiculului. Autonomia poate ajunge până la 200 km, în funcție de aplicație, condițiile climatice și topografie.

MAN eTGE: livrare urbană electrică

Versiunea complet electrică a autoutilitarei MAN eTGE este disponibilă pentru achiziționare încă din 2018. Duba, în varianta cu acoperiș înalt, oferă aproape 11 mc volum al compartimentului de marfă, iar versiunea de 3,5 t aduce o sarcină utilă de aproximativ 1 t. eTGE se încarcă de la o priză de 7,2 kW, în aproximativ cinci ore și jumătate. Încărcarea rapidă de la zero la 80% este posibilă în 45 de minute, de la o priză cu flux de curent continuu și un sistem de încărcare combinat (CSS) și 40 de kW putere de încărcare. Cu mentenanța corectă, bateria reîncărcabilă de 36 de kW pierde doar 15% din capacitatea sa, după aproximativ 2.000 de cicluri de încărcare. MAN eTGE utilizează un motor sincron activat permanent. Motorul trifazat este montat chiar în partea din față, pe puntea de direcție, în combinație cu o cutie de viteze cu o singură treaptă. Aceasta asigură o putere maximă de 100 kW, furnizând aproximativ 50 de kW în funcționare continuă. Cuplul disponibil imediat al vehiculului de 290 Nm asigură o manevrabilitate agilă.

Modelele MAN eTGE și eTGM au fost desemnate câștigătoare, în cadrul „European Transport Award for Sustainability 2020”, eveniment desfășurat la München, în Germania.

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 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 un 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
Gamele anului 2020

Renault Trucks a lansat, recent, versiunile 2020 ale gamelor sale de distribuție și de transport de lungă distanță, concentrându-se pe îmbunătățirea confortului pentru șoferi și a profitabilității.

Este vorba despre o nouă generație a vehiculelor Renault Trucks D și D Wide, destinate activității de distribuție, și despre noi versiuni Renault Trucks T și T High, pentru transport de lungă distanță.

D și D Wide 2020

Edițiile 2020 ale vehiculelor de distribuție Renault Trucks D și D Wide dispun de un **nou design interior, ergonomic și confortabil**:

- Bord reproiectat, care include un nou volan și un panel de instrumente în alb și negru.
- Suport pentru tabletă.
- Suport opțional pentru un al doilea telefon mobil.
- Două porturi USB-C.
- Nou echipament radio, compatibil cu rețeaua digitală terestră DAB+.
- Pentru un nivel de confort mai înalt, Renault Trucks oferă Pachetul Comfort ca opțiune, acesta incluzând volan de piele, scaun șofer cu suport lateral, spații de depozitare adiționale, un al doilea suport pentru smartphone și trapă de acoperiș (numai pentru varianta D Wide).
- Noile versiuni de vehicule de distribuție Renault Trucks sunt 100% conectate.

Noi echipamente pentru creșterea siguranței:

- Adaptive Cruise Control (ACC), ca dotare standard. ACC menține o distanță sigură față de vehiculul din față, prin ajustarea automată a accelerației și a frânării, pentru mai multă siguranță, o rulare mai lină și pentru reducerea oboselii șoferului.
- Pentru o vizibilitate îmbunătățită, Renault Trucks D și D Wide sunt disponibile cu lumini spate tip LED.
- Opțional: Pachetul Protect, care include lumini spate LED, sistem de ajutor la pornirea din rampă, ușă vitrată și alarmă pentru mers înapoi, pentru a îmbunătăți protecția participanților la trafic.

Conectivitate:

- Pentru a crește și mai mult eficiența și productivitatea, modelele din seria Renault Trucks D sunt conectate standard (TGW 4G).
- Vehiculele sunt compatibile cu Optifleet, activitatea vehiculelor fiind administrată în timp real, ceea ce înseamnă că principalele elemente de costuri pot fi controlate în totalitate.
- Managerii flotelor pot urmări consumul de combustibil al vehiculelor cu Optifuel Check și pot realiza o geolocalizare în timp real prin intermediul Optifuel Map.
- Opțional: Pachetul Fuel Eco, care include deflector ajustabil de acoperiș, modul de putere redusă, sistem de oprire automată a motorului după 3 minute, funcția Optiroll „free wheel" (pe D Wide), cutie de viteze optimizată Fuel Eco (pe D Wide) și un compresor de aer decuplabil (numai pe motoarele DTI 11).

Motoarele Renault Trucks D și D Wide E sunt compatibile cu combustibili sintetici XTL și cu biodiesel. Modelele 2020 sunt disponibile, de asemenea, în versiuni pe gas natural (D Wide CNG) și 100% electric (D și D Wide Z.E.).

T și T High

La interior, cabina Renault Trucks T oferă **finisaje de top**:

- Scaune cu tapițerie textilă.
- Două cotiere pentru șofer.
- Volan de piele.
- Coloană volan ajustabilă pe trei direcții, ca dotare standard.
- Bord de culoarea cărbunelui, mânere din aluminiu și praguri metalice ale ușilor.
- Spații de depozitare de înaltă capacitate (221 l).
- Opțional: Roadpad+ . Acționând ca un asistent de bord, acesta permite șoferilor să asculte muzică, să-și folosească telefoanele hands-free și să realizeze manevrele în siguranță, grație camerelor laterale și posterioare. Cu Roadpad+, șoferul poate obține, de asemenea, asistență în navigație din partea unui sistem special satnav.

Consum de combustibil și emisii de CO_2 reduse

Gama de transport de lungă distanță a Renault Trucks este echipată cu motoare DTI 11 și DTI 13 Euro 6 Step D. Ambele sunt mai eficiente din punct de vedere al consumului de combustibil și al emisiilor de CO_2 comparativ cu generația anterioară. Versiunile 2020 ale Renault Trucks T și T High sunt echipate cu o nouă axă de înaltă eficiență și cu frâne disc mai ușoare, de natură să reducă și mai mult consumul de combustibil. Opțional, pot fi activate noi setări ale vehiculului, care oferă o economie de combustibil suplimentară de 3%. Motoarele Renault Trucks T și T High sunt compatibile cu combustibili sintetici XTL și cu biodiesel.

NOU

PREDICT: Întreținere și reparații predictive pentru evitarea opririlor neplanificate. Monitorizare în timp real a datelor camionului tău și suport proactiv pentru intervenții preventive.

■ Start&Drive Excellence PREDICT: 3 ani, 130.000km/an cu asigurare tractare intl. 3 ani. ■ Noua motorizare step D și pachetul FUEL ECO AVANSAT fac posibile reduceri de combustibil începând cu 6% față de aceeași versiune step C. ■ Finanțare flexibilă: leasing financiar sau credit. Oferta se supune unor termene și aprobări ale finanțatorului. ■ Modele din ofertă sunt T High 480 cu cabină mare și T480 cu cabină standard. ■ Campanie valabilă pentru comenzi până la 30 iunie 2020.

Contactează-ne pentru oferta completă!

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

renault-trucks.ro

RENAULT TRUCKS

Noutăți de la Volvo Trucks

2019 a fost un an fructuos, pentru Volvo Trucks. Chiar dacă nu ne-a răsfățat cu lansări spectaculoase, constructorul suedez a introdus pe piață o serie de noutăți de natură să vină în sprijinul operatorilor de transport, pentru un grad cât mai mare de eficientizare a activității sale, precum și pentru protecția mediului.

Astfel, pentru a le oferi clienților un consum de combustibil cu eficiență ridicată, Volvo Trucks a introdus, în cursul anului trecut, modelul **Volvo FH** cu **I-Save**. Prin combinarea noului **motor D13TC** cu o serie de caracteristici actualizate de economisire, această nouă soluție poate reduce costurile cu combustibilul cu până la 7%, în cazul operațiunilor de transport de cursă lungă, fără a compromite manevrabilitatea.

Câteva aspecte importante:

- **Pistoane cu interior ondulat brevetat**, care îmbunătățesc combustia și cresc eficiența, conducând căldura și energia către centrul cilindrilor.
- **Unitate Turbo Compound** – Excesul de căldură și de combustibil este reutilizat, pentru a alimenta motorul, prin intermediul unei turbine suplimentare plasate în fluxul de evacuare.
- **Mai puțin AdBlue** – în afara economiilor substanțiale de combustibil, Volvo D13TC reduce consumul de AdBlue cu **aproximativ 40%** comparativ cu motorul D13 eSCR.
- **Cuplu suplimentar de până la 300 Nm**, la turații reduse, ceea ce permite creșterea vitezei medii, fără a mări consumul de combustibil.

Volvo FH cu I-Save include:

- Motor D13TC de 460 CP (2.600 Nm) sau de 500 CP (2.800 Nm).
- Noi punți spate cu consum de combustibil extrem de eficient.
- Oprire motor la ralanti.
- I-Cruise cu I-Roll, care reglează viteza, pentru a reduce consumul de combustibil.
- Pompă de servodirecție cu debit variabil.
- Funcție I-See actualizată.
- I-Shift cu software optimizat pentru transporturile de cursă lungă.

Sistem de Avertizare Distanță

Noua funcție de siguranță de la Volvo Trucks, Avertizare Distanță, îi ajută pe șoferii de camion să mențină o distanță mai sigură față de vehiculul din față și să evite situațiile critice. Accidentele în care un vehicul intră în coliziune cu partea din spate a vehiculului din față reprezintă aproximativ 20% din totalul accidentelor grave în care sunt implicate camioane.

- Parte a celei mai recente versiuni a sistemului de asistență pentru șofer – Avertizare Coliziune cu Frânare de Urgență.
- Dacă este detectat faptul că vehiculele sunt mai aproape unul de celălalt decât intervalul de timp selectat, de 1,5-3,5 secunde, se aprinde o lumină roșie în parbriz.
- Dacă șoferul nu încetinește, este activat sistemul de avertizare în caz de pericol de coliziune, care emite un semnal vizual și unul auditiv având o intensitate în creștere.
- După aceasta, intră în funcțiune frâna de urgență.

Versiuni electrice pentru zona urbană

Anul trecut, de asemenea, s-a manifestat, pe piața europeană, o creștere a cererii pentru soluții de transport electrice. Răspunsul Volvo Trucks s-a concretizat în începerea vânzărilor camioanelor electrice Volvo FL și Volvo FE pe câteva piețe din Europa.

Volvo FL Electric și Volvo FE Electric:

- Au fost proiectate pentru distribuție, colectarea deșeurilor și alte aplicații de transport urban.
- Începerea producției este planificată pentru martie 2020.
- Volvo FL Electric are sarcina totală de 16 tone, iar Volvo FE Electric de 27 tone.

Dar nu numai atât. Volvo Trucks consideră că electrificarea poate deveni o alternativă competitivă și pentru autocamioanele mai grele. Pentru a experimenta și a demonstra aceste posibilități, Volvo Trucks a dezvoltat **două prototipuri europene de autocamioane electrice pentru activități de construcții și distribuție regională**.

Reamintim, de asemenea, că Volvo Trucks propune și alte variante de lanțuri cinematice alternative:

- **Volvo FH LNG și Volvo FM LNG**. Volvo FH pentru operații de transport de cursă lungă de mare tonaj, precum și Volvo FM pentru transporturi regionale de mare tonaj funcționează pe gaz natural lichefiat sau biogaz.
- **Volvo FE CNG**. Volvo FE alimentat cu gaz natural comprimat sau biogaz este destinat distribuției locale și colectării deșeurilor.

Soluții personalizate

Verkauf Trucks comercializează, în prezent, toate tipurile de vehicule comerciale destinate transportului rutier și industriei construcțiilor, propunându-și să le ofere clienților cea mai bună experiență de cumpărare a unui vehicul second-hand, oferind consultanță specializată, pentru găsirea soluției potrivite.

Cu o experiență de peste 15 ani, Marius Mateescu, CEO VTT Group, oferă și susține, în acest context, parteneriate pe termen lung cu companiile de transport din România și nu numai.

Vânzări

Aveți un business de transport care crește rapid și flota proprie nu este suficientă?

VTT oferă acea soluție adaptată nevoilor transportatorilor de a achiziționa un camion rulat Euro 6, cu un efort minim și într-un timp scurt. Vehiculele second-hand sunt atent selecționate, întreținute corespunzător și disponibile la preturi atractive.

Iată principalele avantaje:

- Garanția calității: vehiculele sunt garantate prin programe de garanție susținute până la 12 luni.

Marius Mateescu

- Leasing cu costuri mici: dobânzi de finanțare de la 1,99% și RCA gratuit în primele 6 luni. Costuri de leasing începând de la 450 euro/lună, pentru un autotractor Euro 6.
- Operativitate: timp de răspuns de maximum 48 de ore din momentul primirii unei solicitări, disponibilitate imediată, consultanță gratuită în procesul de alegere a vehiculului potrivit și pentru obținerea finanțării.

Achiziții

VTT achiziționează orice tip de vehicul: autotractoare (de la non-Euro până la Euro 5), semiremorci, autoutilitare, vehicule specializate, autobasculante, autobetoniere, echipamente de construcții.

Trade-In

Nu sunteți client VTT, dar doriți un vehicul din stocul furnizorului de vehicule?

VTT poate prelua vehiculul vechi, oferind unul mai performant în schimb.

Serviciul „Trade-In" este valabil pentru toți clienții care doresc să înlocuiască un vehicul din parcul auto cu altul mai performant și care nu doresc să piardă timp prețios cu vânzarea acestuia și cu procedurile aferente.

PUBLICITATE

Oferta noastră este disponibilă pe www.verkauftrucks.com

VTT VERKAUF TRUCKS & TRAILERS

Pentru mai multe informații, nu ezitați să ne contactați!

MARIUS MATEESCU +40 745 349 832 marius@verkauftrucks.com

Destinatar – clientul român

CTE Trailers păstrează în prim plan, în permanență, preocuparea pentru îmbunătățirea serviciilor oferite. Iar acest lucru constă, inclusiv, în diversificarea portofoliului de produse comercializate.

Având, deja, o colaborare fructuoasă pe piața bulgară cu fabricantul polonez Zasław, managementul CTE Trailers a considerat oportună introducerea unei importante părți din gama de produse Zasław și în portofoliul din România, care va fi completat, astfel, prin includerea în zona de adresabilitate a unor nișe de piață care necesită produse specializate.

Argumente puternice...

Printre argumentele care au susținut această decizie se numără:

- Zasław este un producător cu experiență (având deja un istoric de 60 ani).
- Produsele Zasław beneficiază de o calitate de execuție foarte bună.
- Un raport dotări/preț corect, care se pretează specificului pieței românești.

Noile produse sunt caracterizate de construcția în standard pe șasiuri galvanizate la cald a unei game largi de semiremorci basculabile de volum mare, din aluminiu, pentru transport cereale (cu variante de volum 54-60 mc, cu perete frontal vertical, respectiv 39-61 mc, cu perete frontal înclinat). Vehiculele sunt echipate cu axe SAF sau BPW, cilindru de basculare Hyva, având o greutate proprie de 5,8-6,7 t, în funcție de volum.

... soluții multiple de nișă

Aceleași caracteristici se regăsesc și la cele două variante de semiremorci specializate pentru transport bușteni.

- Prima este o versiune dedicată, echipată cu racoanțe culisante pe lungimea șasiului, reprezentând o soluție versatilă pentru transportul buștenilor de diferite lungimi, având o lungime totală de 12,4 sau 13,3 m.
- Cea de-a doua este o versiune cu utilizare multiplă, cu platforma rigidă, din oțel, are o lungime de 13,7 metri și este echipată cu racoanțe demontabile atât pentru transportul buștenilor, cât și, alternativ, pentru transportul altor mărfuri.

Această gamă este completată și de o varietate largă de remorci pentru transport lemne, cu 2 sau 3 axe, în aceleași variante constructive (cu racoanțe culisante sau platformă rigidă și racoanțe demontabile).

Soluții pentru transportul de volum de lungă distanță

Pentru sectorul de transport de volum de lungă distanță, CTE Trailers a început, deja, comercializarea de soluții complete de tipul suprastructură cu prelată culisantă, montată pe autocamion 6×2, și remorcă cu prelate culisante, de tip tandem cu proțap, inclusiv cu posibilitate de trecere din remorcă în camion.

Un prim ansamblu a fost, deja, livrat în România, în ultimul trimestru al anului trecut.

Acest segment de piață este unul foarte limitat, iar soluțiile disponibile la nivel European sunt, de asemenea, foarte puține. De aceea echipa CTE Trailers este convinsă că și acest produs va fi unul bine primit – bineînțeles, de către clienții în căutarea unui astfel de ansamblu.

CTE Trailers urmărește ca, prin intermediul parteneriatului cu Zasław, să acopere o gamă și mai largă de cerințe ale clienților din România, venind, astfel, și mai mult în întâmpinarea lor, cu soluții diversificate și competitive.

În cazul CTE Trailers, procesul de diversificare a portofoliului de produse și servicii este unul continuu, care nu se oprește aici, având-se în plan oferirea în perioada următoare a altor servicii noi, care să suplimenteze portofoliul actual.

CTE Trailers este reprezentant unic în România pentru:

- **Krone**
- **Meiler**
- **Trailere din gama Faymonville și Maxtrailer**
- **Semiremorci cu podea mobilă Legras**
- **Macarale Atlas și Penz**

Service de ultimă generație

CTE Trailers finalizează, în luna februarie, o nouă investiție, de aproximativ 5,5 milioane de euro, în prelungirea sediului actual, situat lângă București, pe Autostrada A1.

Este un service modern, dedicat vehiculelor comerciale, având echipamente de ultimă generație, cum ar fi standul de îndreptat șasiuri Josam, cabina de vopsitorie de 18 m, unică în România, spațiu pregătire vopsitorie, spălătorie...

Ținta este oferirea de reparații și servicii de cea mai bună calitate.

Separat de service, investiția conține și o parcare, cu suprafață de trei hectare, ce poate fi accesată de transportatori în mai multe variante – pe termen scurt, mediu sau lung, în funcție de nevoile transportatorilor. Parcarea va fi una securizată, urmând să fie clasificată cu nivel de securitate de cel puțin trei lacăte.

Planurile de viitor includ și un minihotel, restaurant pentru șoferi, dușuri – asemănător cu ceea ce se întâlnește în parcările mari din occident.

CTE Trailers își dorește să ofere transportatorilor servicii complete, la cele mai înalte standarde europene.

În momentul de față, în service lucrează 30 de oameni, însă numărul va crește semnificativ, noul service oferind mult mai multe posturi de lucru față de locația anterioară.

În plus, CTE Trailers are în plan extinderea programului de lucru – organizarea pe două schimburi și, posibil, introducerea programului de lucru în weekend. Iar aceste decizii vin în urma unui studiu de piață efectuat în rândul clienților.

În viitor, CTE Trailers va oferi și posibilitatea încheierii de contracte de service cu acoperire la nivel național, ce vor implica și rețeaua de service-uri

partenere din România. Aceste contracte se vor adresa, în principal, flotelor mari.

Astfel, clienții vor putea repara vehiculele în toată rețeaua de service-uri, la un tarif agreat, indiferent de locație. O factură centralizată va fi emisă o dată pe lună.

Accent pe prevenție

Piața de after-sales se schimbă și în România și transportatorii pun din ce în ce mai mult accent pe mentenanța preventivă, iar cea corectivă este tot mai redusă. Totuși, încă mai este de lucrat la acest aspect, fiind, în continuare, diferențe față de transportatorii din vest, care sunt mai organizați în a-și programa reviziile vehiculelor la timp.

Mentenanța preventivă este predictibilă, se poate programa și reduce zona impredictibilă din activitatea de transport.

Venind în întâmpinarea pieței, CTE Trailers asigură, pentru unii dintre clienți, contracte de service ce conțin și administrare de flotă. Practic, cu ajutorul sistemelor integrate, CTE Trailers urmărește toate scadențele reviziilor pentru flotele respective. Momentan, acest serviciu este utilizat de flotele

Noua investiție

- **Suprafață service – 2.400 mp**
- **Depozit piese de schimb organizat pe două niveluri – 400 mp**
- **Spațiu birouri – 600 mp**

mari, însă și flotele mici îl pot accesa. Mai ales că sunt tot mai multe flote mici care sunt bine organizate și respectă cu strictețe intervalele de revizii. Nu întâmplător, la aceste flote, cazurile de break-down sunt aproape zero.

Multimarcă

Noul service este multimarcă, deservind, pe lângă vehiculele comercializate de CTE Trailers și CTE Solutions, orice altă marcă de remorcă și semiremorcă, indiferent de gradul de complexitate. În plus, CTE Trailers repară autocamioane și capete tractor, activitate care se va extinde.

CTE Trailers are, în fiecare an, un program de training atât pentru personalul productiv, cât și pentru cel TESA. Scopul este acela de a ține pasul cu evoluția tehnologică a vehiculelor reparate.

Anul acesta, CTE Trailers va implementa un proiect de „customer care”, pentru a avea o imagine bună legată de nivelul de satisfacție a clienților. Ținta este creșterea indicatorilor de satisfacție, de la lună la lună.

Cifra de afaceri a CTE Trailers pe zona de after-sales a fost de aproximativ 5 milioane de euro, în 2019.

Radu BORCESCU
radu.borcescu@ziuacargo.ro

SCHMITZ CARGOBULL
Servicii cu valoare adăugată

Cu ajutorul implementării conceptului de valoare adăugată – Value Added Services, compania își propune să asigure, pe toată durata de utilizare, un set de servicii menite să satisfacă toate nevoile privind buna funcționalitate a vehiculului Schmitz Cargobull.

Pornind de la achiziție și, apoi, continuând cu finanțare și Asigurare Full Service, toate reprezintă servicii necesare pentru deplina funcționalitate a vehiculului pe toată durata utilizării, până la asigurarea unei valori de revânzare ridicate, ca second-hand. În spatele implementării unui astfel de concept este ideea de a oferi clienților Schmitz Cargobull posibilitatea de a se concentra exclusiv pe principala lor activitate, de regulă cea de logistică.

Celelalte sarcini privind întreținerea și repararea vehiculelor, verificările pe toata durata utilizării, intervențiile în cazuri de defecțiuni sau pene, monitorizarea activității de transport, revânzarea vehiculului ca second-hand și, nu în ultimul rând, finanțarea achiziției vehiculului și serviciilor sunt acoperite prin programul special conceput, „One-Stop-Shop”.

„Păstrați-vă mobilitatea”

Aceasta este deviza sub care Schmitz Cargobull prezintă contractele sale de tip Full Service.

Full Service pentru remorcă:

- Acoperă costurile pentru înlocuirea pieselor uzate, materiale și manoperă.
- Verificări regulate de service la unul din cei 1.700 de parteneri din toată Europa.
- Acoperirea costurilor inspecțiilor ce trebuie efectuate conform prevederilor legale.
- Asistență în caz de defecțiune / pană în toată Europa, cu garantarea plății prin Cargobull Euroservice.

Full Service pentru anvelope:

- Verificări regulate ale flotei printr-unul dintre cei 1.500 parteneri pentru anvelope din toată Europa.
- Înlocuirea anvelopelor uzate.
- Asistență în caz de defecțiune, în toată Europa, cu garanția plății prin Cargobull Euroservice.
- Opțional: înlocuirea anvelopelor avariate, posibilitatea unui contract și pentru anvelopele capului tractor.

Full Service pentru unitatea de refrigerare:

- Disponibil pentru unitățile de refrigerare Schmitz Cargobull, Thermo King și Carrier.
- Costuri acoperite pentru: înlocuirea pieselor uzate, materiale și manoperă, în toată Europa.
- Întreținere conform specificațiilor producătorului.
- Actualizări de software.

Cei ce vor opta pentru unul dintre contractele de tip Full Service se vor bucura de o serie de **beneficii**:

- Soluții complete pentru întreaga flotă.
- Facturarea consecventă: serviciile sunt asigurate în baza unei rate lunare fixe, pe toată durata contractului.
- Aceste contracte pot fi oferite individual sau pachete de 2-3 contracte, în funcție de necesitățile clienților.
- Gestionare simplă; un singur contract – o singura factură.
- Valoarea de revânzare mai mare – datorită întreținerii regulate și utilizării pieselor de schimb originale.
- Eliminarea fluctuației costurilor pe durata utilizării și a costurilor neplanificate.

Cargobull Parts & Services coordonează toate lucrările de service necesare, emite aprobările pentru reparații și centralizează facturile emise de partenerii de service autorizați.

„Întotdeauna informați”

Este un alt motto, care acoperă segmentul de conectivitate, prin utilizarea portalului TrailerConnect. Grație acestuia, pot fi accesate informațiile necesare pentru ca, împreună cu angajații, administratorul să aibă o vedere de ansamblu și să fie la curent mereu cu privire la starea vehiculului, fără a fi nevoiți să contacteze telefonic șoferul. Prin intermediul a trei module distincte, INFO, ALERT sau CONTROL, se poate realiza de la monitorizarea flotei, până la controlul funcțiilor importante ale vehiculelor, fiecare modul având grade de complexitate diferite. Noutățile, în 2020, de la Schmitz Cargobull pentru portalul TrailerConnect sunt:

- Posibilitatea achiziției unui Key Pad pentru controlul blocării ușilor.
- App TrailerConnect be UpToDate – posibilitatea informării în timp real, pe smartphone, asupra temperaturilor și a alarmelor privind evenimente ce urmează să se întâmple.
- Versiune a portalului în limba română.

Alexandru STOIAN
alexandru.stoian@ziuacargo.ro

„Viziunea fără acțiune este un vis cu ochii deschiși. Acțiunea fără viziune este un coșmar.”

Proverb japonez

Depozite. Echipamente

DESPRE IMPORTANȚA CONSULTANȚILOR IMOBILIARI ÎN PROIECTELE INDUSTRIALE

Știi să ocolești capcanele?

În ultimii ani, piața logistică și industrială din România a avut o evoluție explozivă, mai ales datorită creșterii consumului intern într-un ritm susținut și echilibrat, acesta fiind principalul motor din spatele dinamismului retail-ului și al FMCG-ului, domeniile cu cea mai mare cerere înregistrată în ultima perioadă.

Importanța serviciilor de consultanță imobiliară a crescut, în acest context, având rolul de a proteja companiile de anumite „capcane" și de a genera valoare adăugată.

Există destul de multe companii care consideră că pot gestiona singure procesul de selecție și închiriere a unui nou depozit, de exemplu. În schimb, în alte piețe, un astfel de comportament nu există. De ce? În primul rând, pentru că au experimentat deja consecințele anumitor decizii și au înțeles nevoia și rolul unui consultant cu experiență. Astfel, s-au concentrat pe business-ul lor și au realizat că nu poți controla toate procesele unei nevoi care apare o dată la câțiva ani.

Prin implicarea resurselor proprii în proiecte pe care nu le stăpânesc, pot apărea și o serie de neajunsuri:

- timp pierdut
- oameni blocați într-un domeniu pe care nu îl cunosc în detaliu
- oameni care nu pot fi în dezacord cu opinia superiorului, în anumite situații
- numeroase informații pe care nu au de unde să le cunoască, pentru a le putea compara, ori pentru a le avea în vedere
- tensiuni interne
- decizii luate pe seama mediului imediat al activităților întreprinse zilnic
- atenție acordată doar celor mai ieftine soluții.

Un consultant imobiliar cu experiență lucrează constant numai în astfel de proiecte, pe când clientul întâlnește o astfel de situație o dată la câțiva ani.

Consultantul vine cu o viziune proaspătă, axată pe soluții, asumându-și clar rolul de coordonator al proiectului. Are o imagine de ansamblu obiectivă și optimizează resursele, fiind capabil să „deblocheze situații". Totodată, el menține o relație și primește un feedback permanent din partea clienților săi, corelând informații și putând să se adapteze mult mai rapid oricărei situații neprevăzute.

Consultantul imobiliar are acces la informații și cunoștințe ce țin de piața imobiliară per ansamblu și, utilizând experiența sa în domeniu, poate propune diferite scenarii pentru implementarea și desfășurarea proiectelor imobiliare. Totodată, acesta se bazează și pe susținerea unui departament de cercetare cu experiență semnificativă în analiza pieței din punct de vedere al principalilor factori economici, politici și sociali, avantaj ce îi oferă o perspectivă amplă asupra situației.

În varianta ideală, agentul are în spate ani de experiență în domenii adiacente, precum logistică, transporturi, asigurări specifice logisticii și transportului, construcții, și cunoaște în detaliu principalele provocări și implicații generate de implementarea unor proiecte similare.

În plus, acesta are capacitatea de a identifica anumite aspecte ce par nesemnificative, la prima vedere, dar care pot genera costuri operaționale foarte mari, pe termen lung, pentru clientul asistat. Consultantul monitorizează proiectul, găsește soluții de rezervă, implicând uneori chiar și echipe din alte țări, dacă este cazul; el vine cu cele mai bune practici și le implementează în proiectul respectiv.

Închirierea unui spațiu nou de producție și/sau depozitare, relocarea, achiziționarea unui teren pentru dezvoltarea unui proiect industrial sau logistic, renegocierea contractelor actuale, sunt proiecte cu implicații majore asupra unei companii, influențând în mod substanțial evoluția acesteia. Sunt proiecte ce presupun multe luni, uneori chiar ani de analize, evaluări, estimări și negocieri, iar acest proces poate fi semnificativ înlesnit prin implicarea unui consultant imobiliar, un personaj obiectiv în întregul proces, care poate asista clientul în toate fazele cruciale ale noului proiect.

Gelu Marghioala s-a alăturat departamentului industrial al companiei Colliers International la începutul anului 2017, după o carieră de aproximativ 13 ani în logistică, transporturi și asigurări specifice logisticii și transportului. În cadrul companiei Colliers, Gelu a asistat companii naționale și internaționale active în diverse domenii, în proiecte de relocare și închiriere de spații noi, în diferite orașe ale țării.

Ajutorul unui consultant se traduce în timp câștigat pentru client, resurse economisite și siguranță.

Prin intermediul unui consultant, decizia se bazează pe un studiu realizat de către un colaborator avizat, ce își asumă răspunderea pentru informațiile furnizate. De asemenea, consultantul imobiliar poate prelua și atribuții ce țin de negocierea contractelor, obținerea actelor necesare procedurilor legale, structurarea contractelor și consultanță legală, în funcție de caz.

În cazul achiziționării unor proprietăți sau terenuri și al închirierii de spații logistice și industriale, costurile serviciilor de consultanță sunt, de cele mai multe ori, suportate exclusiv de către proprietar, un avantaj în plus ce ar trebui să încurajeze clienții să apeleze la ajutorul consultanților imobiliari.

Gelu MARGHIOALA
senior associate
Industrial Agency
Colliers International Romania

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

438 offices in **68** countries on **6** continents

$3.3
billion in annual revenue

2
billion square feet under management

17,300
professionals and staff

Contact Us

To find out more about our services and collaboration options, please contact our team members.

Laurentiu Duica
Partner | Head of Industrial Agency
+40 737 554 973
laurentiu.duica@colliers.com

Gelu Marghioala | Senior Associate
+40 737 964 085
gelu.marghioala@colliers.com

10 sfaturi din partea managerilor de logistică

Experiența contează, iar lucrurile care au funcționat bine într-un depozit pot crea surprize frumoase în altul.

Iată câteva sfaturi pe care le-am surprins în cadrul unei discuții purtate cu manageri de logistică din companii importante.

1. Renunță la persoanele toxice.

Trebuie, de fiecare dată, să cântăriți foarte bine varianta de a păstra un membru al echipei doar pentru a completa un post. Câteodată, o persoană care nu lucrează bine și este, în plus, rău intenționată poate genera costuri suplimentare semnificative. Și, printre altele, îi demotivează pe ceilalți, inclusiv echipa de angajați cu vechime care formează nucleul dur.

Astfel de persoane toxice vor ieși în evidență inclusiv în activitățile extraprofesionale (de exemplu, o echipă de fotbal care reprezintă compania). De aceea, sunt ușor de identificat. Și... o dată eliminate, grupul se va uni, iar echipa din depozit va începe să funcționeze.

2. Folosește formulare în care nu trebuie decât să bifezi.

Managerii s-au lovit de probleme privind pregătirea angajaților și de capacitatea lor de a transmite informațiile. Elaborarea unor formulare foarte clare, în care lucrătorul din depozit să bifeze numai varianta potrivită situației identificate, a generat o eficiență mai bună. Bineînțeles, pe măsură ce sunt identificate situații noi, formularele sunt completate.

3. Fii empatic și încearcă să oferi ceva în plus în zona emoțională.

Motivarea personalului nu mai înseamnă, astăzi, numai parte financiară. Oamenii își doresc ca superiorii ierarhici să le fie exemple și mai empatici, în același timp. Cei care plătesc la prețul pieței, dar au adus ceva în plus în zona emoțională, reușesc să se descurce mai bine (de exemplu, o ieșire pe lună în oraș, în cadrul căreia să se discute, într-un alt cadru, problemele de serviciu).

Totul trebuie, însă, tratat cu atenție, pentru că există riscul ca angajații să devină prea familiari cu superiorul ierarhic și să creeze bisericuțe.

4. Angajatul blue-collar din depozit este colegul celui din birou.

Angajații din zona operațională din depozit se simt, în multe cazuri, marginalizați, cei de la birouri tratându-i de sus. Atitudinea este importantă. Nu contează numai banii, chiar dacă, uneori, ne întrebăm dacă mai are, astăzi, ceva valoare, în afara lor.

5. Angajații pot fi atenți la confort!

Sunt cazuri în care confortul a reprezentat un argument decisiv în păstrarea în depozit a forței de muncă din agricultură, care a apreciat că a scăpat de stivuitorul frontal pe care îl manevra afară, în timp ce ploua sau ningea.

6. Să faci calculul de productivitate la 8 ore înseamnă să îți furi singur căciula!

Lucrurile trebuie, însă, privite și prin prisma elementelor caracteristice fiecărei generații. Cei din generația Millennials (născuți între 1981 și 1994) sunt, se pare, mai puțin atenți și au o problemă cu timpul. Sunt cazuri în care angajații tineri din depozit sunt harnici, dar lucrează fără atenție. Nu sunt interesați că rup eticheta de pe palet și, ulterior, nu va mai putea fi scanată, sau aruncă marfa pe palet fără să-și facă probleme că ar putea fi deteriorată, astfel. Sunt lucruri pe care oamenii de peste 35 ani, 40 și chiar 50 nu le fac. În aceste condiții, chiar dacă programul unui schimb este de 8 ore, productivitatea este calculată, în multe cazuri, pentru 7 sau chiar 6 ore.

7. Un nou membru al echipei trebuie să înțeleagă ce rol are, iar pregătirea realizată imediat după angajare este importantă.

Mai mult, generația Millennials așază pe primele locuri programul (care trebuie să îi lase suficient de mult timp liber) și mediul de lucru. Abia apoi se pune problema salariului. Vorbim despre un mod de abordare diferit, la care managerii trebuie să se adapteze. Și, în paranteză, putem spune că sunt directori tineri care se descurcă foarte bine și o fac cu pasiune.

De menționat că s-au făcut studii privind fericirea angajaților și s-a constatat că persoanele aflate pe nivelul cel mai de jos sunt cele mai nefericite, pentru că nu au acces la întregul tablou al activității.

Un aspect important, atunci când vine un nou angajat în companie, este să înțeleagă, pe limba lui, ce face compania, la ce nivel de calitate, și ce impact are o acțiune greșită. Trebuie să își înțeleagă rolul, dar și ce fac alți colegi. De asemenea, este important să știe ce impact au acțiunile lui bune asupra celorlalți. Un procent dintre cei care vin în companie va aprecia respectul care i se acordă. Oamenii simt impactul și tratamentul celuilalt.

Mai concret, întotdeauna trebuie prezentată realitatea în sensul lucrurilor bune, dar și al celor mai puțin bune... pornind de la program și ajungând la ordinea ierarhică.

8. Dacă vrei să eviți surprizele, ține cont, la angajare, inclusiv de un profil comportamental. Dacă nu ai deja unul, construiește-l!

În mod normal, proaspeții angajați nu sunt instruiți suficient pentru activitatea pe care o vor desfășura și vor învăța pe parcurs. Chiar dacă, la un moment dat, ți se pare prea mult... nu trebuie să te oprești din a pregăti oamenii.

Iar pentru că timpul este, astăzi, foarte scump, cei noi încep să lucreze pe lângă angajații cu experiență, care îi învață și îi verifică. Mai mult decât atât, vor da semnalul dacă o persoană este acceptată sau nu în echipă.

Așa cum există un profil al angajaților, din punct de vedere profesional, trebuie creat unul și din punct de vedere comportamental și atitudinal... astfel încât noul venit să nu creeze neajunsuri în echipă. Personalitatea ar trebui să vă spună dacă trebuie să angajați sau nu. Un măr putred va afecta, fără îndoială, și merele bune.

9. Dacă nu există deja, creează un grup de WhatsApp. Echipa va reacționa mai repede la informațiile transmise.

Atunci când dorim să transmitem ceva, nu putem să nu ținem cont că, în întreaga societate, comunicarea directă are de suferit de pe urma Internetului. Totuși, tehnica oferă instrumente pe care este păcat să nu le folosim. Oamenii sunt foarte receptivi la mesajele date pe WhatsApp.

10. Respectă regulile în totalitate; în caz contrar, nu vei avea nicio pârghie de motivare a angajatului.

Lucrurile sunt simple: în funcție de modul în care alege să se comporte, managerul poate avea sau nu pretenții din partea echipei. Să nu uităm că trebuie să avem grijă de oamenii de bază din depozitele noastre, pentru că ei sunt cei care duc greul de zi cu zi, chiar dacă unii vin și pleacă.

Să ne purtăm cu oamenii așa cum se cuvine. O cultură sănătoasă s-ar putea să aibă un impact și în atragerea de alți angajați, pentru că vorbesc și s-ar putea să se aducă unii pe alții, dacă sunt respectați.

Cu toții ne gândim la soluțiile tehnice, la soluțiile operaționale, pe care putem să le abordăm, dar, în multe cazuri, scăpăm lucruri esențiale din vedere. Este vorba despre latura umană. Trebuie să fim oameni, în primul rând, cu noi și, apoi, cu cei de lângă noi. Cu siguranță, lucrul acesta se va întoarce înapoi.

PUBLICITATE

Ochi și urechi... împotriva găștilor

O companie care produce, transportă sau depozitează bunuri atractive va fi, mai devreme sau mai târziu, targetată de grupuri infracționale, cărora li se pot adăuga alte grupuri, cu interese în defavoarea companiei. Putem identifica aceste găști înainte să genereze probleme reale în activitatea firmei?

Atenție! Este suficient ca o singură persoană să reușească să se infiltreze în firmă, să corupă și să se asocieze cu alți câțiva angajați, pentru a forma acea grupare care să faciliteze sustragerea de bunuri. Iar, de cele mai mute ori, ca manager, îți dai seama tardiv de pierderi, eventual în cadrul unui inventar bine făcut. După cum spuneam și în trecut, pentru a înțelege mai bine fenomenul, putem să facem următoarea comparație, cu titlu informativ:

- 75% dintre angajați sunt oameni de bună calitate, care nu vor fi implicați în astfel de practici.
- 5% sunt cei care vă vor targeta și care nu se vor angaja în companie pentru salariu, ci pentru alte câștiguri ilicite.
- 20% sunt persoane indecise, care, atunci când sistemul este slab, pot fi atrase/corupte de partea celor 5%.

Diferența, în acest context, este făcută de politica de securitate, de atenția pe care managementul o acordă acestui segment.

Sunt fanul abordării unde toleranța la incidente de securitate este 0. Dacă am consemnat un incident, este indicat să merg până la capăt.

Adică să apelez la poliție și să acționez în judecată persoanele implicate. Este un exemplu extrem de important pentru angajați, descurajând orice altă inițiativă periculoasă.

Practici care dau rezultat

Ce poate ajuta în depistarea practicilor negative pentru companie? În primul rând, existența unor proceduri de securitate bine puse la punct și inclusiv a unor verificări încrucișate, astfel încât la baza informațiilor să nu stea o singură sursă. Bineînțeles, verificările pot fi auditate și prin instrumente informatice, ce pot genera alerte. De asemenea, un angajat de încredere poate avea ca sarcină principală urmărirea respectării proceselor și a concordanței dintre realitate și ceea ce apare în scris.

Procedurile de securitate trebuie integrate în procedurile de lucru.

Ionel Popa

Angajații trebuie încurajați să ofere informații. Este foarte important să fie luați în serios și ascultați într-un mod activ, nu pasiv. Acțiunea, pe baza datelor primite, este la fel de importantă.

Security champions

Dar cel mai important este să îi ai ca aliați pe angajații de bună credință și să creezi acea mentalitate de „security champions", care favorizează inițiativa. Altfel spus, atunci când angajatul primește o propunere dubioasă, să comunice managementului problema.

Din păcate, între top management și angajați există o ruptură, în companiile mari, în multe cazuri fiind multe niveluri de raportare, care generează o imagine diluată, la vârf.

Este indicat să ai ochii și urechile tale la nivel de manipulanți sau șoferi...

... oameni cu care să te afli în contact periodic și care să te ajute să faci un „reality check", într-o discuție relaxată. În general, lumea este bine intenționată și, cel mai probabil, vei discuta cu unul dintre angajații de bună credință, care formează 75% din colectiv. Este important să creezi o relație cu liderii informali.

Pot ajuta inclusiv afișele prin care se transmite faptul că securitatea se află în grija fiecărui angajat.

Răufăcătorul va atrage de partea sa un angajat nehotărât, prin identificarea aspectelor comune (de exemplu ieșitul la fumat sau pasiunea pentru fotbal).

Dar procesul este unul de durată, pentru că trebuie construită o relație între cei doi. Sunt cazuri în care se ajunge, inclusiv, la dependență sau șantaj. Pe partea cealaltă, poți combate grupurile infracționale exact sub aceleași tehnici – prin oameni infiltrați sau sub acoperire, care să dezvolte o relație cu persoanele cheie.

Angajați temporari infiltrați

Ochii și urechile managerului pot fi reprezentate printr-un angajat temporar, acceptat de colectiv.

Astfel de tehnici pot fi utilizate inclusiv pentru validarea unui angajat pe care vrei să îl promovezi și pentru care ai nevoie de un feedback real. În același timp, vei avea o imagine nedistorsionată asupra slăbiciunilor din companie, a riscurilor generate de modul de lucru în anumite zone (de exemplu, curățenie, mentenanță, pază), a nemulțumirilor angajaților cu privire la anumite proceduri sau indivizi.

Mai ales în cazul unei flote care funcționează la nivel internațional, ai nevoie de o sursă de informații reale...

... de acel coleg care să împartă masa cu șoferii.

Un astfel de proces are nevoie de cel puțin 3 luni să dea primele rezultate și de 6 luni să ajungă la maturitate.

Dar, din experiența mea, cei care au apelat la astfel de practici au ales să nu mai renunțe, după ce sintagma americană „eyes on the ground" s-a dovedit de mare ajutor.

Ionel POPA
general manager WindOne
ionel.popa@windone.ro

TARIFE reduse, TIMP redus... fără STRES

Deși pare incredibil, piața oferă această posibilitate, prin serviciile integrate oferite de furnizorul de soluții globale One stop shop. Acestea sunt adaptate nevoilor specifice ale clienților și combinate cu programe de economisire a costurilor.

Iată doar câteva elemente care merită analizate:

Scutiți bani, dacă vă concentrați puterea de cumpărare pe tarifele reduse. One stop shop oferă cele mai bune programe de economisire, care ajută la îmbunătățirea eficienței procesului de aprovizionare.

Scutiți timp, prin gestionarea unei singure relații cu un furnizor-cheie. One stop shop, conceptul prezent pe piețele noastre locale, dar și pe piața globală, oferă tot ceea ce are clientul nevoie în depozit: sisteme de rafturi, stivuitoare, software de gestionare a flotei, servicii adaptate la nevoi. Nu uitați că timpul este o resursă prețioasă în dezvoltarea afacerilor, iar livrarea este un proces care necesită timp, în special cu forță de muncă redusă.

Eliminați stresul, fiindcă One stop shop înseamnă concentrarea pe colaborarea pe termen lung și centralizarea procedurilor de comandă și facturare.

Conceptul One stop shop vă oferă 7 oportunități: produsul potrivit, la timpul potrivit, în locul potrivit, cu valoarea, costul și calitatea corecte, totul într-un mod responsabil și sigur.

Aveți siguranță atunci când depozitați produse. Cu un furnizor de soluții logistice unice, puteți profita de un depozit echipat cu măsuri stricte de securitate.

De menționat că membrii One stop shop fac parte din cea mai mare organizație de pe piață și beneficiază de transfer de know-how, ceea ce se poate traduce în optimizarea proceselor interne.

PUBLICITATE

0372.157.000
info@ro.toyota-industries.eu
www.toyota-forklifts.ro

TOYOTA
MATERIAL HANDLING

2020. ROMÂNIA. BLUE COLLAR

Recrutarea de personal slab calificat

Personalul blue collar este acea categorie de angajați care nu prestează muncă de birou și care nu necesită studii de specialitate de la nivel de colegiu în sus. În cadrul industriei de logistică, vorbim de categorii precum muncitorii din depozite, gestionarii, stivuitoriști, dispeceri, șoferi.

Important de reținut este că aceasta categorie largă a blue collars, de altfel, destul de numeroasă cantitativ la nivelul pieței muncii, a devenit cel mai dificil de recrutat în ultimii 3 ani. Cauzele sunt multiple și sunt explicabile, în bună parte, prin contextul global al forței de muncă.

În piața din România, categoria blue collars reprezintă peste 40% din forța de muncă activă.

Ce poate face o companie pentru a-și crește șansele să atragă cât mai mulți și, eventual, să contribuie la creșterea numărului de reprezentanți blue collar în piață?

Soluții

Problema recrutării de personal slab calificat și de șoferi nu mai este o chestiune de recrutare la nivelul departamentului de resurse umane. Dacă situația este determinată de mediul extern companiei, care nu poate fi controlat de departamentul de HR, atunci aceasta devine o problemă strategică, la nivel de companie. În prezent, lipsa de muncitori poate să ducă la eșecul unor planuri strategice.

Strategiile de resurse umane pot avea în vedere o serie de posibilități, o parte prezentate în cele ce urmează.

1. **Utilizarea recrutorilor potriviți**, care cunosc deja canalele cele mai potrivite, dar, în același timp, au o atitudine proactivă și o abordare creativă, privind prezența în piața relevantă și atragerea persoanelor potrivite. Adesea, recrutarea pentru posturi de specialiști și management nu poate fi executată la fel de bine de același recrutor.

2. **Postarea anunțurilor pe canale optimizate pentru dispozitivele mobile** – Facebook, sau alte site-uri populare pentru oferte de muncă, având o interfață și modalitate simplă de aplicare la un job. Conform unor studii, în SUA, de exemplu, s-a putut constata că aproximativ 80% din candidații blue collar intră într-un proces de recrutare prin intermediul unui dispozitiv mobil (nu desktop).

3. **Programe de colaborare cu reprezentanții școlilor și comunităților** pentru a avea contact cu cei care le frecventează și care pot fi potențiali viitori angajați. 70% din grupul de vârstă 14-25 de ani (adică 1,4 milioane de persoane) nu lucrează, cel puțin nu oficial. Rata ocupării în această categorie de vârstă este mai scăzută în rândul celor cu studii medii și fără bacalaureat. Pre-existența unei relații cu tânăra generație fără planuri educaționale de viitor poate fi favorabilă în vederea completării posturilor vacante blue collar din companii. În mod special, poate avea succes orientarea către zonele rurale, cu asumarea efortului de a asigura transportul zilnic.

4. Vorbim apoi de **750.000 de femei din categoria de vârstă 24-54 de ani, inactive economic**. Este posibil ca pentru o parte din acestea să fie mai atractive joburile part-time.

5. **Un procent, chiar dacă mic, din rândul populației de rromi** poate fi inclus în rândurile personalului blue collar. În majoritatea cazurilor, însă, aceste persoane sunt automat excluse. Consider că acesta este un subiect delicat și că mulți angajatori români ar prefera cetățeni non-UE din Nepal sau India poporului conlocuitor reprezentând minoritatea etnică cea mai numeroasă din România.

6. **Program de recompensare** a angajaților care recomandă noi colegi. Aceasta pare să fie o practică destul de răspândită deja și cu aplicabilitate imediată, spre deosebire de recomandarea anterioară. Constă în crearea unui cadru clar și transparent, comunicat angajaților. De exemplu, cei care

Oxana Rusu

recomandă noi colegi care sunt, apoi, angajați vor primi o anumită sumă în valoare de x (între 500-1.500 de lei net), dacă după 3 sau 6 luni ambii angajați vor fi în companie.

7. **Crearea unui sentiment de apartenență la companie**, cu prezent și viitor, și la o comunitate mai largă în societate – comunicarea mai apropiată cu această categorie de personal devine esențială. Suntem într-o perioadă istorică în care nu îi mai putem trata pe necalificați și slab calificați ca pe o pătură inferioară. Abordarea blue collars ca persoane valoroase pentru activitatea companiei, recunoașterea meritelor, programe de compensare a implicării și rezultatelor, a comportamentelor dezirabile, reprezintă garanții ale succesului în recrutare. Astfel de politici organizaționale contribuie la crearea unei bune reputații de angajator, care crește și succesul programelor de recomandări.

8. **Programe de dezvoltare a carierei**.

9. **Dezvoltarea managementului.** Adesea, lipsa pregătirii corespunzătoare a managerilor de linie pentru rolul pe care îl îndeplinesc poate fi o cauză serioasă pentru rata scăzută de succes a recrutării, precum și a retenției angajaților în echipe. De aceea,

managerii au nevoie de câteva competențe anume, care au legătură directă cu succesul recrutării: capacitatea de a comunica empatic, modestie /umanitate/maturitate, delegare (corectă), motivare și feedback.

10. **Procesul decizional privind angajarea** – atunci când un candidat este considerat potrivit, este de dorit sa fie angajat direct la data susținerii interviului, pentru a nu-l pierde în favoarea altor angajatori. Totuși, în măsura în care este posibil, să nu fie angajați toți candidații, fără nici un filtru. Este necesară crearea unei liste cu cerințe minime pe care să o respecte angajații. Pe de altă parte, este foarte important să se pună accent, în evaluare, pe potențial.

11. Procesul de recrutare pentru necalificați poate fi **un efort comun al întregii companii**, nu doar al departamentului de resurse umane. În mod special, acest lucru este valabil în cadrul unor procese de recrutare în masă. Cunoaștem cazul unui angajator care, în efortul de a recruta câteva sute de blue collars, a procedat astfel: reprezentanții departamentului de resurse umane au instruit managerii și alți angajați interesați să participe la procesul de recrutare. Aceștia au fost învățați să poată avea o comunicare corectă cu piața și candidații, să posteze anunțuri de recrutare pe canale relevante, să vină cu recomandări, să deruleze un interviu, să facă primele demersuri în vederea angajării.

Context național și internațional privind piața muncii:

a. Rată scăzută a șomajului.
b. Motivare scăzută pentru muncă.
c. Migrația forței de muncă.
d. Asocierea meseriilor blue collar ca fiind mai puțin sexy, iar în cadrul generațiilor Millenial și Z, atât reprezentanții acestora, cât și părinții lor nu le asociază, adesea, cu succesul în viață și în carieră. Deci acest tip de roluri este, din start, evitat de mulți. În consecință, nici școlile de meserii de altădată nu mai există.
e. Automatizarea, în ritm accelerat, a proceselor.

12. **Crearea unei reputații pozitive a companiei în piață**. Despre experiența angajaților în companie se poate afla prin aplicarea de chestionare de analiză a climatului organizațional, proiecte derulate de HR sau de companii de consultanță în resurse umane.

13. **Comunicarea clară** management-angajați. Așa cum se spune, comunicarea (vorbitul) este ieftină, aproape gratuită. Contează, însă, acuratețea, tonul, claritatea mesajelor și aplicarea întocmai a celor comunicate.

14. **Importul de forță de muncă** din alte țări – ca ultimă recomandare, dacă oferta locală nu este suficientă sau accesibilă din diverse considerente.

În concluzie putem observa că soluții există. Unele sunt implementate de o serie de companii, altele necesită curaj, bugete, viziune, răbdare. E posibil ca problema de personal să nu fie rezolvată imediat sau 100%, însă primele rezultate pozitive vor încuraja continuarea demersurilor ulterioare.

Oxana RUSU
senior professional in Human Resources
owner&developer Talent Reserve
office@talentreserve.ro

PUBLICITATE

YALE
Stivuitoare noi pentru aplicații cu intensitate scăzută

Yale Europe Materials Handling a lansat, la sfârșitul anului 2019, extinderea de ultimă generație a gamei sale de produse, o dată cu introducerea a patru stivuitoare noi, pentru aplicații cu intensitate scăzută.

După ce a studiat tendințele actuale ale pieței, Yale a descoperit o cerere de produse pentru manevrarea materialelor care sunt concepute pentru a oferi niveluri ridicate de eficiență și productivitate, dar sunt utilizate doar pentru perioade scurte, la un moment dat.

Yale a identificat provocările specifice cu care se confruntă clienții cu aceste aplicații și a introdus, acum, soluții noi, pentru a completa gama de produse existente. Ca o premieră pentru o compania producătoare de stivuitoare, Yale va oferi, acum, echipamente concepute pentru utilizare intermitentă sau aplicații cu intensitate scăzută.

Extensia gamei Yale include două noi echipamente pentru depozite, transpaleta electrică cu catarg și operator pedestru MS15UX și transpaleta cu platformă MP20XUX, și două noi stivuitoare cu contragreutate, GP20-35UX și varianta electrică pe patru roți ERP15-35UX.

Aceste completări sunt ideale pentru clienții care pun accentul pe aplicații cu un regim redus de lucru și care, totuși, necesită un stivuitor capabil să îndeplinească sarcini cu prioritate ridicată. Pentru toate aceste operațiuni, în care utilajele nu sunt utilizate mai multe ore pe zi, noile stivuitoare Yale oferă o soluție pentru a satisface nevoile clienților.

În România, dealer-ul de stivuitoare marca Yale este Vectra Eurolift Service, compania dispunând o istorie de peste 25 ani în acest domeniu. Având sediul în București, Vectra este reprezentată de o echipă de peste 70 angajați, ce oferă consultanță de specialitate în alegerea utilajului potrivit aplicației fiecărui client. De asemenea, compania dispune de 18 tehnicieni de service, ce acoperă solicitările care vin din toate regiunile țării.

Stivuitoare noi, aceeași filosofie

Deși aceste stivuitoare noi sunt proiectate pentru aplicații cu intensitate scăzută, ele corespund aceleiași filosofii Yale. Standardele înalte de fiabilitate, ușurința în exploatare, ergonomia, productivitatea și costurile reduse de deținere, asociate cu marca Yale, sunt toate prezente la această extindere a gamei de produse.

Eficiență în spații restrânse

Transpaletele electrice MS15UX și MP20XUX extind gama Yale pentru depozite, ambele oferind performanțe în spații restrânse.

MS15UX este o transpaletă extrem de agilă și cu control pedestru, cu capacitate de ridicare adecvată pentru o serie de înălțimi și niveluri de experiență ale operatorului. Transpaleta electrică are o capacitate de ridicare de 1,5 t.

MP20XUX este ideal pentru transportul orizontal productiv și încărcarea și descărcarea TIR-urilor. Transpaleta fără catarg și cu platformă are o capacitate de 2 t și beneficiază de opțiunea de direcție electrică.

Ambele noi tipuri de transpaletă din gama Yale pentru depozite beneficiază de motoare de tracțiune de curent alternativ, sisteme de frânare regenerativă, dispozitiv de inversare a direcției în caz de urgență, deconectare de urgență a alimentării, reglarea continuă a vitezei și tehnologie cu magistrală CAN, care reduce complexitatea cablajului și crește fiabilitatea.

Tehnologie robustă

Lansarea GP20-35UX și ERP15 35UX continuă caracterul durabil la care clienții au ajuns să se aștepte de la gama Yale, împreună cu o tehnologie simplă și robustă.

GP20-35UX are un compartiment pentru operator proiectat ergonomic, cu comenzi ușoare de acces și un ecran LCD. GP20-35UX oferă întreținere ușoară, datorită capacului motorului cu deschidere de 70° și îndepărtării rapide a plăcii de podea. Nu sunt necesare unelte speciale sau instrumente de diagnostic pentru întreținere, ceea ce face ca acest stivuitor să fie ideal pentru a efectua dumneavoastră lucrările de întreținere. Stivuitorul beneficiază și de un catarg cu vizibilitate ridicată și direcție extrem de precisă.

ERP15-35UX este un stivuitor electric cu eficiență energetică optimă și direcție extrem de precisă, care optimizează manevrabilitatea în spații limitate. Compartimentul pentru operator este conceput ergonomic pentru a oferi vizibilitate de jur împrejur și un mediu de lucru practic și confortabil operatorului. Regulatoarele de curent alternativ optimizează energia bateriei, ceea ce este deosebit de util pe rampe și în cursele lungi, precum și la utilizarea la înălțimi mari. Stivuitorul electric cu patru roți ERP15-35UX este disponibil cu baterii de 48 și 80v, cu o capacitate de 420-600 Ah.

Yale
People. Products. Productivity.™

Cu adevărat Eficient

- Comutator pentru viteza de avarie poziționat pe timonă
- Oprirea utilajului în caz de urgență
- Sistem de extracție laterală a bateriei
- Tehnologie CANbus care reduce complexitatea cablurilor
- Roți încastrate și tensionate mecanic pentru îmbunătățirea stabilității laterale

Noua serie GP20-35UX, MP20XUX si MS15UX

Seria UX face parte din categoria motostivuitoarelor **ușor de manevrat** și oferă o soluție de manipulat **mărfuri demnă de încredere.** La aceasta se adaugă expertiza tehnică și intervenția rapidă asigurate de dealerii autorizați Yale.

Dealerul Yale din România poate proiecta soluția perfectă pentru dumneavoastră.

Pentru mai multe detalii, puteți vizita site-ul **www.vectra.ro** sau puteți suna la **031.425.44.00-07.**

VECTRA
EUROLIFT SERVICE

Transportul intermodal, o opțiune strategică

Uniunea Europeană, responsabilă de 10% din emisiile de gaze cu efect de seră pe plan mondial, este un lider la nivel global în ceea ce privește tranziția la o economie cu zero emisii nete de gaze cu efect de seră. Obiectivul oficial: reducerea emisiilor cu 100% până în 2050.

Europenii au reușit, în ultimele decenii, să decupleze cu succes creșterea economică de emisiile de gaze cu efect de seră. În consecință, între 1990 și 2016, consumul de energie s-a diminuat cu aproape 2%, iar emisiile de gaze cu efect de seră au scăzut cu 22%, în timp ce PIB-ul a crescut cu 54%.

Prin urmare, strategia definește o viziune asupra transformărilor economice și sociale necesare, angajând toate sectoarele economiei și ale societății, pentru realizarea tranziției la zero emisii nete de gaze cu efect de seră, până în 2050.

Mobilitate curată, sigură, conectată

Transporturile sunt responsabile de aproximativ 25% din emisiile de gaze cu efect de seră din Uniunea Europeană. Toate modurile de transport trebuie, prin urmare, să contribuie la decarbonizarea mobilității, iar acest lucru necesită o abordare sistemică. În primul rând, se impun vehicule cu emisii reduse sau zero, dotate cu propulsii alternative eficiente, pentru toate modurile de transport.

Pe baza cunoștințelor și tehnologiilor actuale, electrificarea, care utilizează, în principal, surse regenerabile de energie, nu va fi singura soluție miraculoasă pentru toate modurile de transport. Calea ferată rămâne soluția de transport de mărfuri pe distanțe medii și lungi cea mai eficientă, din punct de vedere energetic. Prin urmare, transportul feroviar de marfă ar trebui să devină mai competitiv în comparație cu transportul rutier, prin eliminarea barierelor operaționale și tehnice dintre rețelele naționale și prin încurajarea inovării și a eficienței în general.

Tranziția către nivelul de zero emisii nete în 2050 are nevoie, de asemenea, de infrastructura corespunzătoare, adică de finalizarea rețelei centrale transeuropene de transport (TEN-T) până în 2030 și a rețelei globale până în 2050.

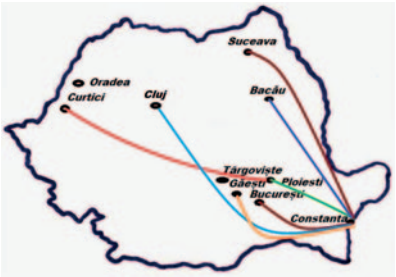
Comisia Uniunii Europene preconizează o creștere cu 60% a transportului de mărfuri, până în anul 2050.

De asemenea, costurile asociate congestiei traficului vor crește cu circa 40%, până în anul 2050. În cadrul acestei politici, Comisia Europeană va aloca fonduri importante pentru dezvoltarea transportului intermodal.

România, în context european

Ca și în cazul infrastructurii de transport, în general, România trebuie să abordeze sistemic și componenta de transport intermodal, care presupune o structură complexă: terminale, vagoane specializate, echipamente de manipulare, sistem integrat de management al exploatării liniilor intermodale.

Din păcate, în prezent, transportul intermodal în România se dezvoltă punctual și conjunctural, în funcție de interesele unor operatori, fără a exista o sinergie a acestora, pentru atingerea obiectivelor enunțate mai sus. În anul 2019, prin preocuparea societăților ROCOMBI și Airborne Global Services, a fost redeschis terminalul în Cluj și linia de containere Constanța-Cluj.



HARTA TRASEELOR NATIONALE INTERMODALE

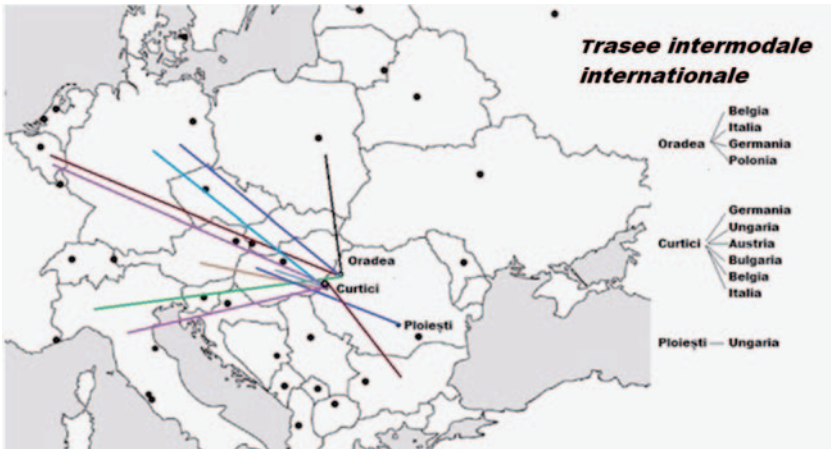
Strategie învechită

În 2011, Ministerul Transporturilor a elaborat o strategie a dezvoltării transportului intermodal, care trebuie, însă, actualizată. Pe termen scurt, se impune promovarea și consolidarea terminalelor existente, precum și a liniilor, pentru o folosire mai eficientă a acestora, mai ales în condițiile în care investițiile în acest domeniu se ridică la sume importante.

USER, în calitate de organizație a unor societăți care acoperă toate modurile de transport, se va implica mai mult în problematica transportului intermodal, inclusiv prin intermediul site-ului asociației. În plus, va fi constituită o comisie, care se va ocupa de aceste aspecte, încercând o sinergie între toți factorii care concură la transportul intermodal.

De menționat că, în cadrul unei mese rotunde pe care USER a organizat-o pe tema transportului intermodal, la Cluj, la sediul societății Routier European Transport, s-au analizat și posibilitățile privind deschiderea unor linii intermodale Cluj-București și Curtici-București. Trebuie să ținem cont de faptul că potențialul de trafic intermodal este foarte mare din Portul Constanța, dar și internațional european.

Cum „speranța moare ultima", rămânem optimiști în dezvoltarea acestei alternative de transport la standardele europene.



Marius CAE
președinte USER
caem@caem.ro

Pasageri

„Amânarea e hoțul timpului.”
Proverb românesc

Mai puțini cărăuși de persoane

Numărul companiilor licențiate de ARR, la finalul anului 2019, pentru transportul de persoane contra cost scăzuse cu 139, față de martie 2019, ajungând la 3.651, față de 3.790 în urmă cu 9 luni. În același timp, a crescut numărul operatorilor care efectuează transport în cont propriu, numărul total de licențe plasându-se la 6.269, față de 6.148 în 2018.

Ultimii ani au marcat, per total, o ușoară tendință de creștere a numărului companiilor licențiate să facă transport de persoane contra cost sau în cont propriu. În același timp, parcul a urmat o tendință ascendentă, o parte importantă din vehiculele noi, licențiate în ultimul an, putând fi pusă, însă, pe seama achizițiilor făcute pentru societățile de transport local.

Concret, la începutul anului, Autoritatea Rutieră Română licențiase un parc de 32.936 de unități pentru transportul de persoane.

Potrivit ARR, peste 2.600 dintre flotele înregistrate pentru transport persoane contra cost au sub 5 vehicule.

Peste 70% din parcul total se află, deja, în proprietatea companiilor licențiate pentru transport în interes propriu sau contra cost, fără să facă obiectul unor contracte de leasing sau închiriere.

În ceea ce privește vechimea parcului total, un număr de 6.287 de autobuze au o vechime de până la 5 ani (inclusiv), 4.128 au între 5 și 10 ani, restul fiind mai vechi de o decadă. Ca un fapt divers, încă sunt licențiate 1.191 de vehicule cu un an de fabricație între 1991 și 1996 și 255 fabricate între 1981 și 1990.

Meda IORDAN
meda.iordan@ziuacargo.ro

Operatori licențiati de ARR

An	Nr. operatori
2014	4.986
2015	5.462
2016	5.932
2017	6.151
2018	6.148
2019	6.269

Parc licențiat de ARR

An	Nr. autovehicule
2013	22.063
2014	23.499
2015	27.425
2016	28.503
2017	30.835
2018	31.079
ianuarie 2019	32.046
ianuarie 2020	32.936

Parc în funcție de vechime

An fabricație	Nr. autovehicule
1981-1990	255
1991-1996	1.191
1997-2000	3.226
2001	1.069
2002	1.111
2003	1.290
2004	1.266
2005	1.373
2006	1.781
2007	1.775
2008	3.469
2009	676
2010	443
2011	478
2012	982
2013	1.270
2014	955
2015	1.142
2016	1.105
2017	913
2018	1.657
2019	1.470

TOP 10 operatori de transport persoane

Denumire	Parc
Societatea de Transport București (STB)	1.357
Madcom DLS	410
Grup Atyc	310
Pito Trans	298
RATBV	217
CDI Transport Intern și Internațional	215
Livio Dario	205
CT Bus	192
Astra Transport	183
Compania de Transport Public Cluj-Napoca	175

8.000 mp destinați producției

Aveuro International țintește creșteri importante, atât în ceea ce privește producția, cât și lansarea de noi modele. Iar primul pas a fost realizarea unui nou sediu, în care a început să opereze la începutul acestui an.

Noua facilitate de producție, situată tot în Câmpina, are 8.000 mp, la care se adaugă două clădiri de birouri, terenul pe care este amplasată fabrica având o suprafață de 22.000 mp. Actualele condiții permit dublarea capacității, carosierul preconizând, pentru 2020, un volum de 500 de unități fabricate.

După ce a convins prin calitate pe piața internațională, carosierul român anunță creșteri pentru export și în 2020.

De menționat că, din producția aferentă anului 2019, aproximativ jumătate, adică 125 de unități, au plecat către Israel, Aveuro fiind carosier agreat Mercedes-Benz în acest stat. Iar, pentru 2020, este estimată o dublare a volumului destinat pieței israelite.

Autobuze noi, inclusiv pe CNG

Pe lângă gama de produse abordată în 2019, Aveuro dezvoltă, în acest moment, proiecte noi, două dintre ele urmând a fi finalizate în cursul primăverii acestui an. Este vorba, pe de o parte, despre un autobuz cu o capacitate de 34-36 de locuri, pe șasiu IVECO, realizat după un model de autobuz școlar utilizat în Franța și Belgia. Acesta va putea fi adaptat și pentru piața din România, astfel încât să îndeplinească toate criteriile de clasificare menționate în legislația internă. Autobuzul va păstra șasiul în varianta originală oferită de IVECO, având punte simplă pe spate și o caroserie realizată din inox și fibră.

Al doilea proiect are la bază un șasiu de camion – Mercedes-Benz Atego. Aveuro va realiza vehiculul în parteneriat cu un fabricant din Belgia, care îl produce, deja, de mai mulți ani, în varianta de autobuz școlar.

Pe lângă acestea, Aveuro are în vedere realizarea unor autobuze cu o capacitate de 35 de locuri și propulsie pe CNG, folosind caroserii de Mercedes-Benz Sprinter sau IVECO, oferite la pachet cu stații de alimentare.

La baza legăturilor stabile, la nivel internațional, create cu ocazia târgurilor, stă o reputație foarte bună, pe care Aveuro a reușit să o construiască, din punctul de vedere al politicii de garanție.

Bineînțeles, totul este construit pe o strategie corectă, ce se bazează pe producția în serie, care permite atingerea unui nivel ridicat al calității, în condițiile unui stoc de piese bine pus la punct.

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: Strada Sălaj nr. 22, Câmpina, Prahova
www.aveuro.com

Ghid de bune practici în siguranța rutieră

Siguranța rutieră este un domeniu vital al politicii Uniunii Europene, datorită implicațiilor în rândul populației tuturor statelor membre, dar și costurilor imense, generate de activitățile legate de nerespectarea legislației rutiere și înlăturarea efectelor accidentelor de circulație.

Dacă, în perioada 1980-2000, siguranța rutieră și bunele practici în materie erau considerate un domeniu de interes într-un număr foarte mic de state europene, în special în cele din zona Scandinaviei, în primii ani după 2000, au fost demarate și elaborate, la nivel european, proiecte, programe și ghiduri de bune practici în domeniu.

Activitatea în domeniul siguranței rutiere, indiferent de nivelul la care se desfășoară, trebuie să fie bazată pe analiza problemelor actuale și din trecut, dar și pe o viziune strategică clară, care ține cont de condițiile specifice fiecărei zone și fiecărui tip de operator de transport. Conceptele elaborate trebuie să vizeze transformarea sistemelor de trafic rutier, astfel încât să se elimine posibilitățile de eroare umană și să se reducă traumele și pagubele generate de accidentele rutiere.

Responsabilitatea aparține tuturor

Responsabilitatea pentru siguranța rutieră este împărțită între toți factorii implicați, direct sau indirect, în această activitate – participanții la trafic (șoferi, conducători de vehicule, biciclişti, pietoni), operatorii de transport, autoritățile de reglementare, autorizare și control, producătorii de autovehicule, proiectanții și constructorii infrastructurii rutiere.

Măsurile luate trebuie să acopere mai multe domenii:

- organizarea instituțională a siguranței rutiere
- calitatea infrastructurii rutiere
- vehiculele și dispozitivele de siguranță rutieră
- educația și campaniile pentru educația rutieră
- instruirea conducătorilor auto
- aplicarea legislației rutiere
- reabilitarea și diagnosticele
- îngrijirile post-accident
- datele privind siguranța rutieră și culegerea acestora.

Unele țări membre UE au elaborat, încă de la începutul anilor ’90, viziuni și strategii referitoare la siguranța rutieră menite să determine crearea unor sisteme rutiere cu siguranță durabilă (în Țările de Jos), sau având ca principal obiectiv eliminarea sau prevenirea accidentelor rutiere (Viziunea zero – în Suedia) și, dacă acestea se produc totuși, reducerea la minimum a consecințelor de orice natură. Ideea de bază a acestor strategii pornește de la premisa că oamenii fac greșeli, dar sistemele de transport rutier trebuie să reducă la minimum șansele de a le face și daunele produse.

Dacă, la nivelul autorităților centrale sau locale, măsurile legate de siguranța rutieră vizează toate cele nouă domenii menționate mai sus, operatorii de transport pot și trebuie să acționeze în permanență pe direcțiile legate de vehiculele utilizate și dispozitivele de siguranță ale acestora, instruirea conducătorilor auto pentru aplicarea și respectarea legislației rutiere, pentru evitarea sau, cel puțin, reducerea numărului de accidente rutiere în care sunt implicate autovehiculele proprii.

Fiecare operator de transport, dar, în special, cei din domeniul transportului rutier de persoane, ar trebui să aibă propriile programe de siguranță rutieră.

Acestea ar trebui să includă obiective și principii clare privind organizarea activității, cu acțiuni și sarcini specifice pe termen scurt și mediu.

Obiectivele programelor trebuie să fie ambițioase dar, în primul rând, realizabile, având ca puncte de referință:

- Numărul de accidente și evenimente rutiere în care au fost implicate autovehiculele proprii.
- Numărul victimelor.
- Numărul sancțiunilor pentru depășirea vitezei legale de deplasare.
- Numărul sancțiunilor pentru conducătorii auto care au fost surprinși conducând un autovehicul sub influența alcoolului sau altor substanțe interzise.
- Numărul sancțiunilor aplicate conducătorilor auto pentru folosirea telefonului mobil în timpul conducerii autovehiculului sau pentru neutilizarea corespunzătoare a centurilor de siguranță etc.

În privința vehiculelor utilizate, pe lângă obligațiile legale referitoare la verificarea și asigurarea funcționării corespunzătoare a tuturor sistemelor și subansamblelor care concură la siguranța rutieră (rulare, direcție, frâne, iluminare și semnalizare), trebuie avute în vedere și noile sisteme de asistență implementate de constructorii de autovehicule:

- avertizare la părăsirea benzii de mers
- controlul adaptiv al vitezei
- frânare automată de urgență și prevenire a coliziunilor
- detectarea pietonilor și bicicliștilor în zonele de unghi mort
- avertizare la depășirea vitezei legale
- monitorizarea stării de oboseală a șoferului
- identificarea consumului de alcool și blocarea pornirii autovehiculului
- utilizarea centurii de siguranță de către toți ocupanții unui autovehicul etc.

Multe ele au devenit, de altfel, obligatorii ca dotare pe autovehiculele de ultimă generație, indiferent dacă vorbim de autobuze, autocare, autocamioane sau chiar autoturisme.

Un rol important în prevenirea accidentelor s-a dovedit a avea dispozitivul de înregistrare a datelor referitoare la evenimente (Event Data Recorder), așa-numita „cutie neagră” cunoscută din transportul aerian.

Fie că vorbim de dispozitivele de înregistrare a datelor referitoare la parcurs (cele care înregistrează date și informații pentru întreaga perioadă de conducere a autovehiculului) sau de dispozitivele de înregistrare a datelor referitoare la accident (care rețin infor-

Daniel Micu

mații pentru o perioadă limitată de timp, cu puțin înainte și după accident), rolul acestora este de a oferi informații autorităților, angajatorilor sau societăților de asigurări cu privire la comportamentul, în general, al șoferilor:

- stil de conducere
- respectarea timpilor de conducere și de odihnă
- respectarea vitezelor de deplasare
- folosirea eficientă a sistemelor de propulsie sau de frânare etc.

Aceleași dispozitive permit inclusiv investigarea cauzelor care au determinat producerea unor evenimente rutiere.

Parcul...

Un „ajutor", de cele mai multe ori nedorit, pentru operatorii români de transport, dar și pentru cei din celelalte țări est-europene, este dat de către autoritățile din tot mai multe orașe vestice, acolo unde, prin impunerea unor norme de poluare tot mai stricte, este impusă, implicit, și înnoirea parcului auto. Astfel, de voie, de nevoie, se rezolvă problema tehnică a creșterii siguranței și securității rutiere, prin punerea în circulație, pe rutele internaționale, a unor vehicule având implementate cele mai noi sisteme de siguranță rutieră și de asistență pentru conducătorii auto. Problematica este cu totul alta în transportul intern, aici având de a face, în multe cazuri, cu un parc auto învechit, care „beneficiază" de sisteme de siguranță rutieră pe care deja le putem considera rudimentare, la care sistemele ABS sau centurile de siguranță pentru scaunele pasagerilor sunt „minuni ale tehnicii", celelalte neintrând în discuție.

...și conducătorul auto

La final, având rezolvate toate problemele legate de infrastructură, dotare tehnică, parc auto și sisteme de siguranță, ajungem la elementul principal, determinant în îndeplinirea tuturor programelor și proiectelor de securitate rutieră – conducătorul auto. O mare parte a conducătorilor auto rămân, din păcate, pe întreaga perioadă de activitate, doar cu cunoștințele de bază acumulate înainte de obținerea permisului de conducere și a atestatului profesional. Nivelul de pregătire inițială rămâne, de multe ori, nivelul de bază la care se situează conducătorii auto.

Calificării profesionale continue nu îi este acordată atenția de care ar trebui să se bucure, iar rezultatele sunt pe măsură.

Sunt prea puțini operatorii de transport care se implică și urmăresc activ instruirea continuă a tuturor conducătorilor auto, cu măsuri privind siguranța rutieră, comportamentul în trafic sau conducerea defensivă, aceste aspecte fiind lăsate exclusiv în sarcina centrelor de formare profesională, pe care șoferii le vizitează din cinci în cinci ani.

S-a dovedit, în multe situații, că un interval de cinci ani în care nu se face nimic pentru împrospătarea și actualizarea informațiilor legate de siguranța rutieră este mult prea mare, cu efecte nefaste directe asupra activității operatorilor de transport:

- accidente rutiere
- victime
- incapacitate de muncă
- despăgubiri
- pagube materiale
- parc auto imobilizat
- rate la contractele de leasing sau credit
- costuri crescute cu reparațiile și primele de asigurare.

Singura soluție pentru evitarea sau, cel puțin, reducerea efectelor de mai sus este dată de organizarea corespunzătoare a activității interne a operatorului de transport, de elaborarea, adoptarea și aplicarea unor proceduri clare de instruire continuă a conducătorilor auto, în ceea ce privește problemele de siguranță și securitate rutieră, precum și de proceduri adecvate de tratare a accidentelor și evenimentelor rutiere.

Dacă, la firmele cu un număr redus de autovehicule, este suficient, uneori, ca o singură persoană să se ocupe de aceste probleme, la transportatorii cu parc auto mediu și mare, este necesară înființarea unui compartiment special...

...dedicat activității de instruire pe probleme de siguranța circulației, prevenirea și tratarea accidentelor rutiere. Personalul din cadrul acestui compartiment răspunde de:

- Instruirea specifică (la angajare și, apoi, periodic, independent de instruirea SSM și SU) a conducătorilor auto și angajaților care conduc autoturisme de serviciu, pe teme de siguranța circulației.
- Controale la punctele de lucru și pe trasee, privind respectarea legislației rutiere și a procedurilor interne referitoare la siguranța rutieră.
- Asistență 24/7 privind accidentele și evenimentele rutiere.
- Recuperarea autovehiculelor accidentate și înlăturarea efectelor accidentelor și evenimentelor rutiere.
- Relația cu autoritățile și societățile de asigurări.
- Recuperarea pagubelor, în baza polițelor de asigurare.

Conducătorii auto trebuie să știe că, în orice moment, la orice oră din zi sau din noapte, au o persoană de la care vor primi toate informațiile și indicațiile referitor la ceea ce trebuie făcut în cazul unui eveniment rutier, accident sau incident nedorit.

Operativitatea este, de cele mai multe ori, factorul determinant în minimizarea efectelor unui accident rutier, în special în transportul de persoane.

Cele peste 20 de accidente grave petrecute, în România, în anul 2019, în care au fost implicate autocare, autobuze sau microbuze (care efectuau curse regulate, regulate speciale sau ocazionale), accidente soldate cu peste 20 de morți și mai mult de 200 de răniți, la care se adaugă zecile de accidente fără victime în care au fost implicate vehicule destinate transportului de persoane, precum și alte zeci de accidente cu sau fără victime în care au fost implicate camioane sau van-uri destinate transportului de marfă, dar și zecile de accidente, cu sau fără victime, petrecute pe drumurile Europei, în care au fost implicate autovehicule înmatriculate în România, dovedesc mai mult decât era nevoie starea critică în care se află siguranța rutieră din țara noastră.

Ținând cont de faptul că șansele de schimbare în bine, din perspectiva autorităților, sunt infime, tot ceea ce se poate spera, la acest moment, este ca operatorii de transport să acționeze cât mai eficient, măcar pe cele două componente ale siguranței rutiere în care sunt direct implicați, pentru a corecta ceea ce depinde de ei și pentru a asigura creșterea gradului de siguranță rutieră.

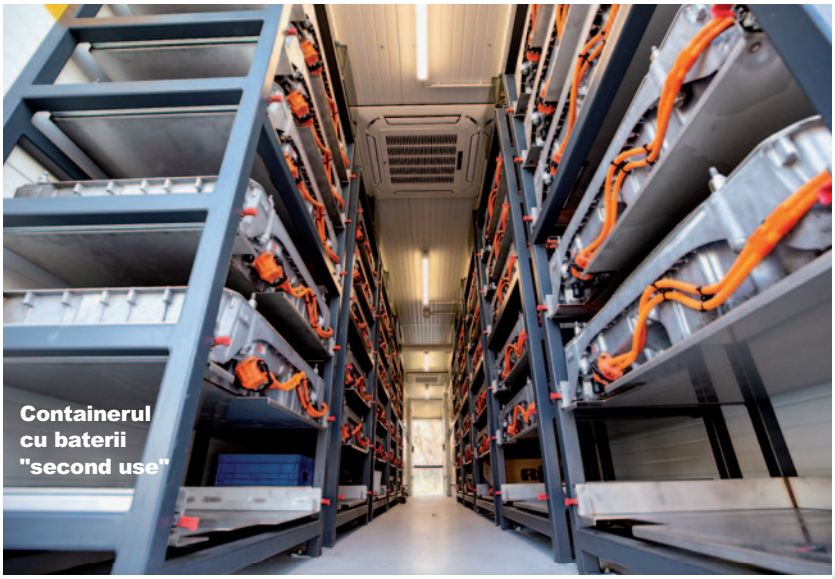
Daniel MICU
consultant transporturi
dmcibinconsulting@gmail.com

MAN
A doua etapă de viață pentru bateriile vehiculelor

MAN Truck & Bus și VHH vor să lucreze împreună, pentru a testa cum se comportă bateriile uzate după utilizarea inițială în vehicule și ca sistem de stocare a energiei staționare, în condiții reale de operare.

Posibilități ale modurilor în care pot fi utilizate bateriile vehiculelor electrice după prima lor „viață" în vehicul sunt, acum, cercetate de MAN Truck & Bus și VHH, într-un proiect pilot de ultimă generație. Proiectul se derulează în Hamburg, la garajul de autobuze VHH.

Containerul conține 50 de baterii ce au fost folosite la vehiculele VW Passat GTE. Fiecare baterie are o capacitate nominală de 9,9 kWh, ceea ce înseamnă că, în total, containerul are o capacitate de 495 kWh – circa jumătate de megawatt. Bateriile sunt montate pe rafturi și, apoi, sunt interconectate pentru a forma o baterie mare. Unul dintre obiectivele proiectului este de a dezvolta un concept flexibil de stocare a bateriei, care să permită înlocuirea bateriilor.


Containerul cu baterii "second use"

Stefan Sahlmann, șef MAN Transport Solutions:

„A doua utilizare a bateriei este un subiect extrem de important, având în vedere electrificarea în continuă creștere a mobilității în ansamblu. În Hamburg, dorim să investigăm modul în care se comportă bateriile uzate, împreună cu partenerul nostru VHH – astfel încât să putem dezvolta aplicații viitoare. Proiectul cu VHH și Volkswagen face parte din strategia noastră de a face transportul viitorului sustenabil."

Sistemul de stocare „second use"

Dezvoltarea sistemul de stocare a energiei este produsul unui memorandum VHH și MAN Truck & Bus, semnat în martie 2018. Întrucât eliminarea directă a bateriilor instalate în vehicule nu este ecologică, două companii doresc să pună la încercare reutilizarea acestor baterii într-un sistem de stocare staționar.

Formarea activă a viitoarei mobilități este, de asemenea, un subiect esențial pentru VHH; oricine utilizează transportul public local a făcut deja alegerea corectă. „Clienții noștri se așteaptă ca noi, companiile, să punem în aplicare tehnologii moderne și durabile, precum autobuzele electrice și, de asemenea, să le testăm amănunțit. Suntem foarte recunoscători că Ministerul Federal German al Transporturilor și Infrastructurii Digitale (BMVI) susține acest proiect, fapt ce subliniază interesul public de a examina toate aspectele mobilității electronice, din perspectiva sustenabilității responsabile", a afirmat Toralf Müller, directorul general al VHH.

Diferite scenarii sunt testate folosind sistemul de mare stocare, pentru a optimiza consumul de energie la garajul VHH. Acestea includ utilizarea îmbunătățită a rețelei și amortizarea sarcinilor de vârf la încărcarea autobuzelor electrice (uniformizarea sarcinilor de vârf). Alexander Adler, responsabil al proiectului din partea MAN Truck & Bus, a confirmat acest lucru: „Prin metoda de uniformizare a sarcinilor de vârf, sistemul de stocare poate reduce până la 600 kW din sarcina de vârf, scăzând, astfel, costurile la utilizare a energiei electrice." În plus, partenerii proiectului anticipează noi descoperiri cu privire la comportamentul îmbătrânit al bateriilor, la gestionarea eficientă a bateriei și la ciclurile de viață ale viitoarelor tehnologii ale bateriilor.

Target-uri ale proiectului:

- **Tratarea bateriilor într-un mod durabil, prin reutilizare.**
- **Prevenirea vârfurilor de putere, atunci când vine vorba de consumul de energie electrică provenit din încărcarea autobuzelor electrice.**
- **50 de baterii de vehicule folosite împreună, pentru a crea un singur sistem de stocare a energiei.**

VHH

Verkehrsbetriebe Hamburg-Holstein, cu sediul în Hamburg, asigură transportul pentru peste 100 de milioane de pasageri pe an. Flota cuprinde aproximativ 560 de autobuze, care urmează să fie convertite pentru propulsia electrică, în anii următori. VHH va testa primul autobuz urban electric MAN în operațiunile cotidiene, la începutul lui 2020. Compania a primit, oficial, autobuzul MAN Lion's City E la garajul „Speicherstadt" din Hamburg, la mijlocul lunii decembrie, urmând ca alte 17 vehicule MAN să se alăture flotei VHH la finalul lui 2020.

Alexandru STOIAN
alexandru.stoian@ziuacargo.ro

Autogari.RO
15 ani în lumea transporturilor

Au trecut 15 ani de când Autogări.RO a intrat în marea rețea de transport, care unește călătorii cu șoferii, cu drumurile, autocarele și toți cei care stau în spate și organizează activitatea.

Pe parcursul acestor ani, Autogări.RO a informat milioane de persoane despre serviciile de transport dorite (7 milioane, în 2019), adăugând un grad de profesionalism industriei.

Despre REZMax și Autogari.RO, la bilanț de an

În 2019, Autogări.RO a lansat aplicația REZMax Șofer. După aproape 2 ani de dezvoltare, sistemul **REZMax se află la bordul mașinilor**, permițând șoferilor să vadă în timp real diagrama de călători și să vândă bilete de pe telefonul mobil sau tabletă.

Tot în 2019, a fost dezvoltată **comunicarea prin SMS**, ce permite utilizatorilor REZMax să comunice ușor informații călătorilor sau șoferilor. Acest serviciu a fost extins cu o aplicație pentru telefoanele mobile, ce permite operatorilor să folosească propriile numere și propriile abonamente pentru a trimite SMS-urile, automat, din sistem.

Conectarea la casele de marcat a reprezentat o altă preocupare Autogări.RO, în 2019. Astfel, a fost dezvoltat **REZMaxPOS Server**, prin care vânzarea de bilete poate fi urmată, automat, de emiterea bonului fiscal, cu toate informațiile despre cursa aleasă. Această aplicație funcționează cu casele DATECS și TREMOL A19PLUS, pentru casele DAISY fiind dezvoltată o altă metodă de interconectare.

În prima parte a anului 2020, Autogari.RO va primi **o față nouă**, pentru a răspunde mai bine majorității utilizatorilor de pe telefoanele mobile (aproximativ 80%) și pentru a facilita cumpărarea biletelor on-line și personalizarea experienței fiecărui utilizator.

De asemenea, în 2020, REZMax va primi **o interfață modernă** și mai prietenoasă. Aceasta se va adapta la telefoanele mobile sau tablete și va aduce și facilități noi, orientate spre relația cu clientul și simplitate în folosire.

Abonamentele de transport au reprezentat o altă prioritate în anul ce a trecut. În noua interfață REZMax, se va regăsi un modul facil de gestiune a clienților recurenți de abonamente, dar și cu flexibilitatea emiterii unui abonament personalizat, pe anumite zile ale săptămânii sau cu un anumit număr de călători. De asemenea, facturarea va permite gruparea mai multor abonamente într-o factură către o firmă angajatoare. Abonamentele se folosesc, la îmbarcare, prin scanarea codului QR cu aplicația REZMax Șofer, care verifică în sistem valabilitatea călătoriei și tine evidența tuturor călătoriilor.

ANADOLU AUTOMOBIL ROM

Liderul electricelor, partenerul transportatorilor

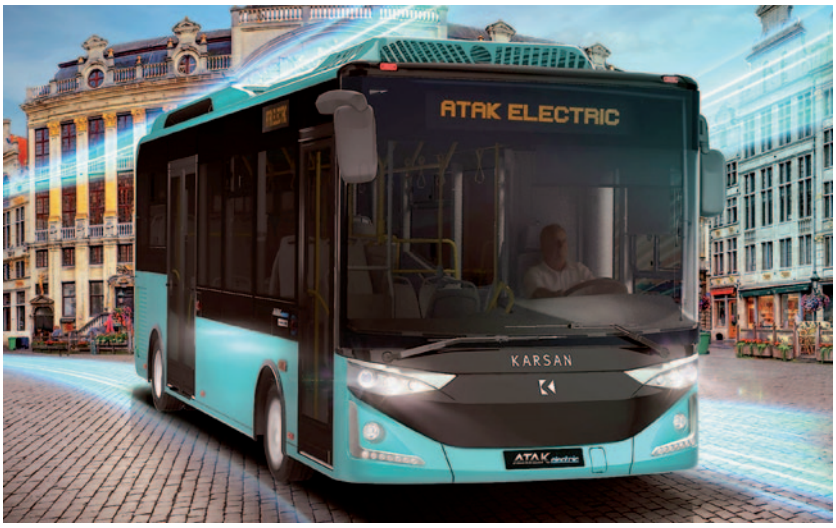
Compania Anadolu Automobil Rom a reușit ca, în 2019, să își consolideze poziția ocupată pe piața autohtonă și să se evidențieze ca fiind cel mai important furnizor de autobuze electrice.

După ce și-a câștigat notorietatea ca importator al brand-ului Isuzu, Anadolu a mers mai departe și și-a extins portofoliul de mărci comercializate. Începutul lui 2020 o găsește pe Anadolu ca reprezentantă al mărcilor Isuzu, Temsa, Karsan și SOR.

Gamă complexă

Mulțumită varietății de brand-uri avute sub umbrela sa, importatorul reușește să fie cel mai complex furnizor de autobuze și autocare de pe piață, oferind de la mini-autobuzele Karsan Jest, de 6 metri, la autobuze articulate, de 18 metri, autobuze electrice și autocare, variind între 7 și 13 metri. Datorită acestui portofoliu vast de autovehicule dedicate transportului de persoane, Anadolu Automobil Rom reușește să acopere, practic, orice solicitare de transporturi urbane, interurbane și turistice.

Anul 2019 a fost unul în care s-au livrat 20 de autobuze electrice municipiului Turda care, astfel, a devenit primul oraș din România ce s-a bucurat de transport public exclusiv electric. Totodată, au mai fost semnate contracte de furnizare pentru alte flote de autobuze electrice pentru orașe precum Brașov, Zalău sau Dej. Cu cele cinci unități de Karsan Jest Electric de la Suceava, importatorul Anadolu Automobil Rom urmează să se apropie de borna 80 de autobuze electrice furnizate pe piața românească, devenind un lider absolut pe acest segment foarte important în ecologia orașelor.



Anul trecut, Anadolu Automobil Rom a importat toate categoriile de autobuze, de la cele mici, de 6 metri, la autobuze articulate, de 18 metri, precum și autobuze interurbane (Clasa II). Astfel, orice transportator care dorește să-și diversifice sau extindă portofoliul de trasee, poate găsi în Anadolu Automobil Rom un partener de încredere, care-i poate furniza orice soluție de transport rutier de persoane. În 2019, au fost furnizate 210 autobuze noi de toate dimensiunile și categoriile. Un segment important pentru anul acesta este cel al autobuzelor interurbane, destinate, în principal, transportului interjudețean. Pe acest segment, sunt oferite vehicule de 8, 10 sau 12 metri.

Oferta variată de vehicule de transport persoane a celor de la Anadolu Automobil Rom face din această companie un furnizor de soluții pentru orice necesitate de transport public de persoane.

Partenerul tău în transporturile de persoane

ISUZU

AAR
Your Bus Expert

Anadolu Automobil Rom S.R.L. - Șoseaua București - Ploiești nr. 110 - Comuna Ciolpani, Jud. Ilfov
email: vanzare@busexpert.ro Tel: 021,266,83,00

MERCEDES-BENZ
Citaro Hybrid, printre noi

Autobuzul urban Citaro Hybrid, un vehicul polivalent, rentabil și ecologic, a fost dezvoltat special pentru nevoile transportului public din aglomerațiile urbane, fiind combinația perfectă între rentabilitate și sustenabilitate.

Prin soluția tehnică de ultimă generație, autobuzul urban Mercedes-Benz Citaro Hybrid înglobează avantajele unui autovehicul ecologic cu fiabilitatea și performanțele unui autovehicul cu propulsie convențională.

Rentabilitate, siguranță și confort

Performanțele motorului diesel sunt completate de intervenția motorului electric (soluția compact hibrid), pentru o eficiență maximă a tracțiunii și reducerea emisiilor. Motorul electric, amplasat între motorul cu ardere internă și cutia de viteze automată, generează energie mecanică suplimentară și o recuperează pe cea pierdută prin frânare sau decelerare, ajutând la reducerea considerabilă a consumului de combustibil. Astfel, tehnologia hibrid a autobuzelor Mercedes-Benz asigură, pe lângă un nivel redus de emisii în zonele urbane, un consum redus de combustibil și, implicit, și costuri reduse de operare.

Citaro veritabil

Varianta hibridă le oferă pasagerilor confortul apreciat al modelului deja consacrat, Citaro, care, cu mai mult de 50.000 de vehicule fabricate, devine coloana vertebrală a transportului public din Europa. Mercedes-Benz Citaro Hybrid păstrează standardele deja consacrate stabilite de Citaro și le oferă pasagerilor siguranța și confortul așteptat: interior cu un spațiu generos, sisteme de climatizare performante, scaune și bare de susținere optimizate ergonomic, locuri speciale destinate persoanelor cu dizabilități, cât și indicator interior vizual, cu tehnologie LED.

Valeriu Zaharia, managing director Truck & Bus Mercedes-Benz România:

„Aproximativ 75% dintre emisiile de carbon sunt produse la nivelul aglomerațiilor urbane. Salutăm, așadar, decizia administrațiilor din România de a acționa cu privire la acest aspect și de a integra vehicule sustenabile în rețeaua de transport în comun. Ne bucurăm că, prin cele 130 de autobuze, putem contribui la protejarea mediului înconjurător, punând bazele unui nou tip de mobilitate în România. Citaro Hybrid este, cu siguranță, o investiție sigură, pe termen lung, pentru operatorii de transport."

Amortizare rapidă

Principalul atu al hibridului Citaro este economia, având la bază un obiectiv clar definit: acela de a aduce modificări minime vehiculului de bază, maximizând, totodată, eficiența consumului de combustibil. Modelul clasic Citaro cu motor diesel este, deja, recunoscut ca fiind foarte eficient, dar combinația ingenioasă a diverselor componente reduce consumul de combustibil al hibridului cu până la 8,5%.

Principalul component al sistemului hibrid este motorul electric, ce generează o putere maximă de 14 kW și un cuplu maxim de 220 Nm. Motorul electric ajută motorul cu combustie în primul rând atunci când sunt necesare niveluri ridicate de putere, în special la plecarea de pe loc. Astfel, performanța motorului diesel este îmbunătățită, puterea acestuia fiind reglată în concordanță cu evoluția motorului electric.

130 de unități pentru București

Primarul general al Capitalei, Gabriela Firea, a semnat contractul de achiziționare a 130 de autobuze Mercedes-Benz Citaro Hybrid, fabricate în Germania, care vor circula în București începând din luna mai 2020.

Potrivit contractului, livrarea se va întinde pe o perioadă de 8 luni, astfel: primul autobuz va fi adus în mai 2020, pentru omologare, iar ulterior, timp de 6 luni, vor fi livrate, lunar, câte 20 de autobuze.

Ultimele 9 vehicule vor fi recepționate în ianuarie 2021. Garanția de care dispun autobuzele Mercedes-Benz Citaro Hybrid este de 8 ani și 480.000 de kilometri – garanție de tip Full Warranty.

Alexandru STOIAN
alexandru.stoian@ziuacargo.ro

„Cine se teme de lup nu poate să țină oi.”
Proverb românesc

Legislație. Fiscalitate

Noutăți fiscale în 2020

Guvernul a abrogat split TVA, printr-o ordonanță de urgență. O dată cu publicarea actului normativ în Monitorul Oficial, pe 23 decembrie 2019, nu au mai fost înscriși alți contribuabili în registrul celor care aplică plata defalcată, urmând ca acest mecanism să fie desființat de la 1 februarie 2020.

Split TVA este subiectul unei proceduri de infringement (încălcarea tratatului de aderare), declanșate de Comisia Europeană împotriva României.

Salariul minim: 2.230 de lei

Guvernul Orban a majorat cu 7,2%, de la 2080 la 2.230 de lei/lună, începând cu 1 ianuarie 2020, salariul de bază minim brut pe țară garantat în plată. Astfel, salariul net este de 1.346 de lei lunar, reprezentând o creștere lunară de 83 de lei. În prezent, beneficiază de salariul minim 1.370.232 de angajați, respectiv 24% din totalul de 5.631.757 de salariați activi. Potrivit datelor comunicate de Guvern, în sistemul bugetar mai au salariul minim doar 33 de funcționari publici; celelalte aproape 1,4 milioane de angajați din sistemul public au primit majorări consistente, în ultimii ani.

Salariul minim în construcții, înghețat

Salariul minim brut acordat angajaților din construcții, la 1 ianuarie 2019, a fost înghețat, pentru anul 2020, la valoarea de 3.000 de lei/lună. Lucrătorii din construcții beneficiază, însă, de diminuarea contribuțiilor de plată către stat, pe o perioadă de 10 ani, începând din 2019. Ca urmare a acestor facilități, salariul net este de 2.600 de lei. Și angajaților cu studii superioare le-a fost înghețat salariul minim, la 2.350 de lei/lună, cât primiseră în 2019. Firmele au la dispoziție 20 de zile lucrătoare pentru a modifica în Revisal salariul minim, amintește Inspecția Muncii.

CAS pentru PFA a crescut

Contribuția la asigurări sociale (CAS), datorată de Persoanele Fizice Autorizate (PFA), a crescut la nivelul a 26.760 de lei, o dată cu majorarea salariului minim (12 salarii × 2.230 de lei). Cota de CAS a rămas aceeași, dar se aplică unei sume mai mari, care reprezintă baza de calcul. Astfel, o persoană organizată ca PFA va plăti către Stat, în 2020, CAS de minimum 6.690 de lei (26.760×25%). Creșterea este de 450 de lei, față de anul 2019 (când era de 6.240 de lei).

Punctul-amendă, plafonat

Valoarea punctului-amendă a fost plafonată de Guvern la 145 de lei, până la data de 31 decembrie 2020. Astfel, în funcție de clasele de sancțiuni prevăzute în Codul rutier, șoferii plătesc pentru contravențiile rutiere amenzi situate la următoarele valori: clasa I: două sau trei puncte-amendă (290 sau 435 de lei); clasa a II-a: 4 sau 5 puncte-amendă (580 sau 725 de lei); clasa a III-a: de la 6 la 8 puncte-amendă (870-1.160 de lei); clasa a IV-a: de la 9 la 20 de puncte-amendă (1.305-2.900 de lei); clasa a V-a: de la 21 la 100 de puncte-amendă (3.045-14.500 de lei). Persoanele fizice pot primi doar amenzile din clasele I-IV, clasa a V-a de sancțiuni fiind rezervată companiilor.

Acciza, majorată după eliminarea supraaccizei

Parlamentul a eliminat supraacciza de 7 eurocenți/l la carburanți, astfel că acciza aplicabilă de la 1 ianuarie 2020 scăzuse la valoarea de 1,656 lei/litru la benzină și la 1,518 lei/litru la motorină. Însă, în 31 decembrie 2019, Ministerul Finanțelor a majorat cu 9,11% acciza, iar aceasta a ajuns la 1,773 lei/l pentru benzină și la 1,625 lei/l pentru motorină.

Suprataxarea contractelor part-time, abrogată

Parlamentul a abrogat prevederile din Codul fiscal care stabilesc obligația de plată a contribuției de sănătate și a celei de asigurări sociale la nivelul salariului minim pe economie, în cazul contractelor cu normă parțială (part-time). Prin urmare, contribuțiile de asigurări vor fi calculate și reținute la venitul realizat efectiv, începând din anul 2020.

Amânarea dotării cu case de marcat electronice

Totodată, a fost prorogat cu 12 luni termenul pentru dotarea cu case de marcat electronice fiscale a operatorilor economici care efectuează livrări de bunuri sau prestări servicii prin intermediul automatelor comerciale ce funcționează pe bază de plăți cu cardul, precum și acceptatoare de bancnote sau monede, după caz. Aceștia au obligația de a dota automatele comerciale cu aparatele de marcat electronice fiscale până la data de 31 decembrie 2020, ca urmare a modificărilor introduse prin Legea 136/2019 pentru abrogarea alin. (1), (2) și (4) ale art. 40 din OG 27/2011 privind transporturile rutiere, precum și pentru modificarea și completarea OUG 28/1999 privind obligația operatorilor economici de a utiliza aparate de marcat electronice fiscale.

Vinieta Oxigen, cu amenzi din martie

De la 1 ianuarie, a intrat în vigoare, în Capitală, vinieta Oxigen, pentru posesorii de mașini care nu au număr de București sau de Ilfov și tranzitează orașul, însă aplicarea amenzilor pentru cei care nu o achită a fost amânată cu două luni. Vinieta trebuie cumpărată înainte de a intra în oraș, nu ulterior. Primarul general, Gabriela Firea, a decis prorogarea până la 1 martie a termenului pentru amenzi. Proprietarii mașinilor sub Euro 4 trebuie să plătească această vinietă, iar mașinile sub Euro 3, chiar dacă sunt din București, nu mai au acces în centrul orașului, pentru restul străzilor fiind necesară achitarea acestei taxe. Pentru autoturismele Euro 4, va trebui plătită vinieta începând din anul 2021. Tarifele pentru vinieta Oxigen sunt următoarele: 15 lei/zi, 300 de lei/lună și 1.900 de lei/an pentru mașinile non-Euro; 15 lei/zi, 250 de lei/lună și 1.700 de lei/an pentru cele Euro 1; 15 lei/zi, 200 de lei/lună sau 1.500 de lei/an pentru cele Euro 2; 5 lei/zi, 100 de lei/lună sau 700 de lei/an pentru cele Euro 3; 5 lei/zi, 80 de lei/lună sau 500 de lei/an pentru mașinile Euro 4. Șoferii care nu au vinieta corespunzătoare vor fi sancționați cu amenzi de la 1.500 la 2.000 de lei.

Magda SEVERIN
magda.severin@ziuacargo.ro

Schimbări aduse de Pachetul Mobilitate 1

Președinția Finlandeză a Consiliului de Transport UE, Parlamentul European și Comisia Europeană au ajuns, în 11 decembrie, la un acord privind Pachetul Mobilitate 1. La mai puțin de 10 zile, acordul a fost confirmat de Comitetul Reprezentanților Permanenți ai guvernelor statelor membre pe lângă Uniunea Europeană (COREPER 2).

Comisia de Transport și Turism (TRAN) din Parlamentul European validase, la data închiderii ediției, rezultatele interinstituționale din trialog pentru cele 3 dosare incluse în pachet.

Potrivit UNTRR, următorii pași sunt aprobarea formală a Consiliului de Miniștri și aprobarea oficială a Parlamentului European, lucru care se va întâmpla, cel mai probabil, în primul trimestru al anului 2020.

Iată analiza preliminară a principalelor măsuri adoptate, furnizată de UNTRR.

Timpii de conducere și de odihnă și tahograful inteligent

Organizarea perioadei de odihnă săptămânală

Se aplică regulile actuale. Cu toate acestea, ca o derogare, șoferii de transport internațional de marfă pot efectua două perioade de repaus săptămânal redus, în condițiile în care:

- Pe perioada a 4 săptămâni, șoferul să efectueze 2 perioade de repaus săptămânal normal.
- Cele 2 perioade de repaus săptămânal reduse să fie efectuate în afara statului de stabilire.
- Cele 2 perioade de repaus săptămânal reduse să fie compensate înaintea următoarei perioade de repaus săptămânal normal.
- Șoferul are posibilitatea să se întoarcă acasă la fiecare 3 săptămâni.

Extinderea regulamentului 561 la vehiculele sub 3,5 tone care efectuează transport rutier internațional:

- Echiparea flotelor cu tahografe inteligente de a 2-a generație.
- Retroechiparea cu tahograf inteligent din generația a doua a vehiculelor dotate cu tahografe analogice și digitale, în 2024.

- Retroechiparea cu tahograf inteligent din generația a doua a vehiculelor echipate cu tahograf inteligent 1, în 2025.

Modificările propuse afectează, în mod special, transportatorii est-europeni și reflectă protecționismul în creștere al Statelor Membre din vestul UE, reunite în cadrul Alianței Rutiere.

Accesul la profesie și la piața de transport rutier de marfă

Întoarcerea acasă a camionului, la 8 săptămâni

Vehiculele utilizate pentru transportul internațional trebuie să se întoarcă la unul dintre centrele operaționale din statul membru de stabilire cel târziu în opt săptămâni de la părăsirea acestuia.

Introducerea unei perioade de restricționare (cooling off) a cabotajului:

- Menținerea actualului sistem de 3 operațiuni de cabotaj în 7 zile.
- Introducerea unei perioade de cooling off de 4 zile (conform Abordării Generale a Consiliului).
- Includerea cabotajului în lista contravențiilor la buna reputație.

Detașarea lucrătorilor

Exceptarea transportului rutier bilateral de la regulile detașării

Acordarea derogării de la regulile detașării pentru activități de transport rutier internațional de marfă suplimentare în timpul operațiunilor de transport bilateral (conform propunerii PE):

De la data la care șoferii înregistrează manual datele de trecere a frontierei, conform Regulamentului 165/2014 art. 34 (7), statele membre aplică, de asemenea, derogarea de la regulile detașării pentru activități suplimentare de transport de mărfuri atunci când:

- Șoferul care efectuează o operațiune de transport bilateral desfășoară, în plus, o activitate de încărcare și/sau o activitate de descărcare în statele membre sau țări terțe pe care șoferul le traversează, cu condiția ca șoferul să nu încarce mărfuri și să le descarce în același stat membru.
- În cazul în care o operațiune de transport bilateral care începe dintr-un stat membru și în care nu s-a desfășurat nicio activitate suplimentară este urmată de o operațiune de transport bilateral către statul membru de stabilire, excepția de la regulile detașării se aplică până la două activități suplimentare de încărcare și/sau descărcare, în condițiile prevăzute mai sus.

Conform UNTRR, această derogare va fi valabilă numai până la data la care tahograful inteligent de a doua generație se montează pe vehiculele înmatriculate pentru prima dată într-un stat membru. De la această dată, derogarea menționată se aplică numai șoferilor care folosesc vehicule echipate cu un tahograf inteligent 2.

Pachetul Mobilitate 1 include 3 dosare vitale pentru viitorul transportatorilor români în UE:

- **Propunerea de Lege specială pentru aplicarea Directivei detașării 71/1996 la transporturile rutiere.**
- **Propunerea de revizuire a Regulamentului 561/2006 privind timpii de conducere și de odihnă ai șoferilor profesioniști.**
- **Propunerea de modificare a Regulamentului 1071/2009 privind accesul la profesie și a Regulamentului 1072/2009 privind accesul la piața de transport rutier de marfă.**

2020. PERSPECTIVA FISCALĂ

Cum ne pregătim de o eventuală inspecție?

Anul 2020 a debutat fără modificări fiscale majore față de alți ani, cele mai relevante fiind cele prevăzute de Directiva Consiliului UE 1910/2018 în ceea ce privește aplicarea scutirii de TVA pentru livrările intracomunitare de bunuri.

Aceste modificări vor avea impact și asupra societăților de transport, în contextul în care societățile care efectuează livrări intracomunitare de bunuri vor pune, probabil, presiune, pentru ca societățile de transport să asigure suportul în pregătirea și transmiterea documentelor de transport într-o formă cât mai corectă. Atenție, deci, atât la forma contractelor și comenzilor, la completarea și semnarea corespunzătoare a CMR-urilor, cât și la reducerea termenelor de transmitere a documentelor de transport către clienți, documente care, conform noilor reguli, sunt necesare în susținerea acordării scutirii de TVA.

În ceea ce privește inspecțiile fiscale, cel mai probabil, anul 2020 va fi cel puțin la fel de intens ca și anul 2019, când, în prima parte a anului, au fost anunțate și inițiate ample exerciții de inspecție fiscală, precum așa-numita „operațiune Iceberg”.

Ca regulă generală, orice companie din România trebuie să fie întotdeauna pregătită pentru inspecția fiscală.

Decizia autorităților fiscale privind companiile pentru care vor fi inițiate exerciții de inspecție fiscală este bazată pe o analiză de risc derulată de acestea, având la bază criterii de risc generale, publice începând cu anul 2019 (cu privire la înregistrarea fiscală, la depunerea declarațiilor fiscale, la nivelul de declarare, cu privire la realizarea obligațiilor de plată către bugetul general consolidat și către alți creditori), dar și alte criterii, ce nu sunt publice, precum: apartenența la un grup de companii, sold negativ de TVA pentru care nu se solicită rambursare, corecții privind declarațiile fiscale, oscilații semnificative în ceea ce privește rezultatele financiare sau numărul de salariați.

Orice companie de transport este supusă acestei analize bazate pe criteriile de risc fiscal, astfel încât recomandarea este să fiți cu un pas înaintea avizului de inspecție fiscală.

Oana Rada

Cazul ideal este acela în care sunteți pregătiți de inspecție fiscală încă din momentul efectuării unor operațiuni, în sensul de a stabili regimul fiscal corect aplicabil respectivei operațiuni, în contextul unei legislații complexe și, deseori, neclare. De multe ori, în cazul unei inspecții fiscale, interpretarea defavorabilă contribuabilului rezultă chiar din clauzele prost scrise ale contractului, care, practic, denaturează modalitatea de efectuare a operațiunii. Din păcate, principiul prevalenței substanței asupra formei nu este aplicat în toate situațiile, astfel încât o atenție deosebită trebuie acordată și aspectelor de formă, precum clauzele contractuale.

Nesiguranța în ceea ce privește tratamentul fiscal, concretizată prin eventuale corecții în declarațiile fiscale, chiar și în favoarea bugetului de Stat, atrage atenția autorităților.

În plus, poate crește gradul de risc fiscal la care este încadrat contribuabilul.

În cursul normal al activității, anumite documente sau acțiuni realizate în mod corect și complet, ca proceduri interne, reduc semnificativ efortul depus în timpul inspecției fiscale, precum și riscul de reinterpretare din partea autorităților.

Atenție sporită la:

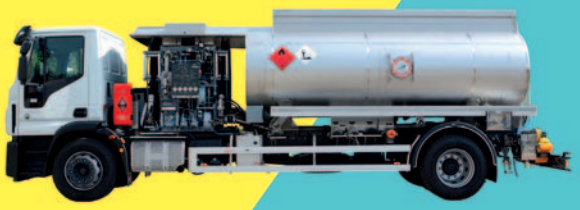
- Deductibilitatea cheltuielilor și deductibilitatea TVA (scopul activității economice).
- Susținerea necesității cheltuielilor.
- Întocmirea din timp a anumitor documente justificative (foi de parcurs, ordine de deplasare, casare mijloace fixe etc).
- Existența documentelor justificative.
- Verificarea furnizorilor.
- Existența documentelor privind eventuale scutiri de TVA.
- Existența facturilor în original, urmărirea corelării informațiilor din facturi, declarații, jurnale de cumpărări/vânzări, balanțe.
- Întocmirea proactivă a dosarului prețurilor de transfer.

Chiar dacă nu ați acordat o atenție sporită regimului fiscal aplicabil fiecărei operațiuni derulate de societate la momentul respectiv (pentru că, știm cu toții, operaționalul este foarte dinamic, iar, de multe ori, se iau decizii operaționale fără a investiga în prealabil un eventual risc fiscal aplicabil respectivelor operațiuni), puteți să faceți o analiză a operațiunilor derulate în cursul anilor trecuți, neprescriși fiscal, pentru a determina eventuale riscuri și a le gestiona din timp.

Practic, puteți efectua o „simulare” de inspecție fiscală, astfel încât să știți la ce să vă așteptați în cazul unei inspecții fiscale, să corectați aspectele ce pot fi corectate pe trecut, cât și să aveți în vedere modificări pe viitor. Acest exercițiu poate fi efectuat intern, însă, având în vedere gradul de încărcare ridicat al echipei din departamentul financiar, în general, este preferată alternativa efectuării acestei simulări de către o echipă de consultanți fiscali specializați, independenți față de companie, această abordare susținând și caracterul obiectiv al acestei revizii fiscale.

Oana RADA
partener Darian DRS Tax
oana.rada@darian.ro
0766.534.23

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

I AM UNSTOPPABLE

(Until it's coffee time)

IVECO S-WAY

DRIVE THE NEW WAY.

MAI MULT CONFORT, CONECTIVITATE SPORITĂ, SERVISABILITATE MAI MARE DECÂT ORICÂND. FII DE NEOPRIT CU NOUL IVECO S-WAY.

Relaxarea, pauza de cafea, prânzul, desigur, și câteva momente speciale de-a lungul drumului: nimic altceva nu te poate opri când ești în cursă. Noul IVECO S-WAY este cel mai confortabil și conectat camion proiectat vreodată: partenerul tău de drum, ce te va însoți în orice misiune.