



ofertă logistică... ROMÂNENEASCĂ

Firma Dacoda a pus la punct un sistem de grupaj, ce poate deservi firmele ce nu dispun de resursele financiare și nici volume destul de mari de mărfuri pentru a lucra cu marii logisticieni.

Practic, este vorba despre firmele „condamnate“, din lipsă de alte posibilități, la organizarea propriei distribuții a produselor comercializate, cu propriile mașini.

Dacoda a intrat pe acest segment de piață, puțin acoperit, punând la punct un serviciu ce oferă clienților tarife mici și o bună predictibilitate a costurilor de transport.

„La Dacoda am reușit să punem la punct un serviciu de grupaj de marfă, care reprezintă o ofertă de transport pe unitate de volum sau masă (în funcție de natura mărfii), fără a lua în calcul mașina utilizată sau distanța exactă parcursă. De exemplu, o tonă transportată din București are același preț până la linia Brașovului, după această linie până la Cluj are un alt preț, iar județele mai depărtate intră în a treia treaptă de tarifare“,

a precizat Dan Cotenescu, manager Dacoda.

Mai bine decât cu mașina proprie

Acest sistem de transport în grupaj funcționează de nouă ani și și-a dovedit deja utilitatea pentru numeroase firme.

„Acum zece ani aveam deja această idee, dar întâmplarea a făcut ca ea să capete contur într-o colaborare, care continuă și astăzi, cu un mare distribuitor de lubrifianti, care mi-a cerut să îi pun la punct un sistem de transport pentru orice punct din țară, dar să fie facturat la tona transportată. Activitatea fiind nouă atât pentru client cât și pentru compania de expediții Dacoda, am stabilit că va fi un parteneriat de atenție reciprocă privind costurile“, a spus Dan Cotenescu.

Specificul pieței din țara noastră a făcut ca acest serviciu să fie gândit dinspre București către restul țării.

„Transport de grupaj presupune să te bazezi pe un flux constant de mărfuri din toate direcțiile către toate direcțiile. Tendința din România (care s-a mai atenuat în ultima vreme) este aceea că traficul de distribuție a mărfurilor are loc dinspre București spre restul țării. Este vorba despre mărfuri de consum, fast moving goods, materiale pentru industria serviciilor... Pe retur, nu există acest flux de mărfuri, chiar dacă Bucureștiul este centru important de consum“, a explicat Dan Cotenescu.

Serviciul a avut la bază organizarea de transporturi care să fie plătite doar pe un sens. Dacoda dispune de numeroși parteneri transportatori, cu mașini de 7,5 t, care cunosc faptul că oferă în general mărfuri din București către țară, cu descărcări multiple și folosesc mașinile pe un singur sens. În acest fel, sunt reduse dislocările mașinii și se diminuează costurile.

„Cheia este găsirea unui echilibru între bugetul oferit de o cursă de grupaje și costul acesteia. Trebuie să oferim clienților o soluție mai ieftină decât folosirea propriei mașini. Livrarea este realizată, în medie, în 40 de ore de la formularea comenzii. În condițiile în care multe firme consideră că folosirea propriei mașini antrenează doar salariul șoferului și costul motorinei, este destul de greu să ne menținem la un tarif atractiv. Sigur, folosirea propriei mașini înseamnă și faptul că furnizorul mărfii păstrează legătura directă cu clientul său. Pentru a acoperi și acest aspect, serviciul nostru include și interfața cu clientul mărfii. Cerem și primim coordonatele clientului respectiv și îl anunțăm telefonic asupra livrării. Sunt evitate, astfel, neplăceri cum ar fi negăsirea destinațurii, greșeli privind adresa etc“, a declarat managerul Dacoda.

România pe opt axe

Sistematizarea activității presupune luarea în considerare a numeroase elemente. Țara a fost împărțită în opt direcții principale de transport, iar pentru optimizarea deciziilor este utilizat un soft dedicat acestei activități. Chiar și așa, pot apărea anumite neplăceri.

„Încerc să grupez, cu ajutorul unui produs soft dezvoltat conform propriilor cerințe, comenzile venite de la mai mulți clienți în aceeași zi. Se întâmplă, în unele zile, să avem nevoie de mai multe mașini pentru aceeași axă. Acest serviciu este dedicat firmelor care au nevoi constante de transport, dar am realizat transporturi inclusiv pentru persoane fizice. Preferăm firmele datorită faptului că acestea dispun de spații adecvate pentru manipularea mărfii, iar încărcarea/descărcarea nu presupune, în general, intrarea în aglomerații urbane, unde există restricții privind tonajul. De semnalat sunt transporturile realizate pentru hipermarketuri. Acestea își fac, de regulă, propriile legi, îndreptate întotdeauna împotriva transportatorului. De exemplu, mi se pare de neconcepț ca trans-

portatorul să preia un palet înfoliat, cu documente de însoțire ample, care specifică faptul că acesta a fost preluat înfoliat - paletul include 30-40 de sortimente de produse - iar la hipermarket se procedează la desfacerea paletului și se face o recepție amănunțită. Astfel, transportatorul este obligat să piardă întreaga zi. Pe lângă timpul pierdut, transportatorul riscă să nu-și încaseze banii dacă se constată că lipsesc produse“, a precizat Dan Cotenescu.

Livrare în maximum 72 de ore

Dezvoltarea acestui serviciu de grupaje ar putea să includă platforme logistice în țară, care să fie alimentate de camioane mari plecate din București.

„La nivelul acestor platforme, ar trebui asigurată descărcarea camioanelor în funcție de programul de transport interjudețean (așa este denumit de către Dacoda). Iar de pe platformă ar trebui să fie realizate livrările la nivel zonal. Am încercat acest lucru cu parteneri în țară - transportatori ce dispuneau de un minim spațiu de depozitare, care puteau face aceste operații de cross-docking și se angajau să livreze mărfurile a doua zi. Însă, când te lansezi într-un asemenea proiect, trebuie să fii pregătit să finanțezi activitatea până când atingi un anumit volum de mărfuri - costurile cresc atunci când ai transport succesiv“, a declarat Dan Cotenescu.

Astfel, s-a mers pe un sistem de livrare directă, care poate asigura menținerea tarifelor scă-

zute, fiind, totodată, rentabil la un volum al activității ce poate coborî până la 1.000 de tone pe lună.

„La un transport de grupaj, nu poți judeca fiecare tranzacție de transport în parte. Activitatea trebuie privită în ansamblul ei pe o perioadă analizată. Întotdeauna vor exista tranzacții de transport perdante și altele câștigătoare. Per total, trebuie să obții un câștig care să facă activitatea interesantă. Clienții care încheie un contract cadru cu noi și asigură un anumit volum de mărfuri primesc discounturi, care se manifestă în primul rând prin netarifarea superioară în cazul unor destinații care nu se găsesc pe direcțiile principale. Activitatea este cu atât mai complexă cu cât, deocamdată, volumul redus de mărfuri nu permite stabilirea unor curse regulate zilnice pe cele opt axe principale“, a explicat managerul Dacoda.

Clienții pot aduce marfa ce trebuie transportată la depozitul pe care Dacoda îl are în București sau pot decide ca marfa să fie ridicată direct de la sediul lor. Marfa ajunge la destinație cel mai târziu în 72 de ore de la primirea comenzii.

Tariful minim este cel pentru 100 de kg, dar, și așa, prețurile pot fi foarte convenabile, chiar și pentru mase de câteva zeci de kg.

„La comenzi de peste 1,3 t, putem oferi soluții de transport personalizate. În general, se lucrează cu autovehicule de 7,5 t masă totală, dar utilizăm și vanuri de 3,5 t, iar uneori am transportat și cu autovehicule de 20 t“, a precizat Dan Cotenescu.

Pentru firmele care doresc o livrare mai rapidă, Dacoda a înființat în acest an un nou serviciu, denumit Poșta Dacoda, care garantează livrări în 24 h pe axele principale.

„Există clienți care așteaptă dovada livrării pentru a putea factura. Prin noul serviciu, clientul primește în 48 h documentele privind efectuarea transportului. Cele două servicii oferite de Dacoda colaborează între ele“, a completat managerul Dacoda.

Radu BORCESCU

radu.borcescu@ziuacargo.ro

Dan Cotenescu, manager Dacoda:

„Este un serviciu românesc pentru firme românești. Sunt încă multe firme care își realizează distribuția produselor în țară cu propriile mașini. Prin serviciul nostru, le oferim o soluție rapidă de reducere a costurilor“.