



**Florin Tudose,
director
general Denis
Spedition:**

„Faptul că firma face transport frigorific la cele mai înalte standarde a fost recunoscut inclusiv prin înmânarea primului contract de transport, după 15 ani, pentru carne de miel la Aman, în Iordania, cursă care s-a făcut timp de un an.“

Transport frigorific de la A la Z

Denis Spedition este una dintre firmele de transport frigorific care impresionează prin nivelul standardelor auto-impuse, ceea ce conduce la un serviciu de transport de calitate.

Accentul nu se pune pe cantitate ci pe calitate - acesta este principiul după care funcționează Denis Spedition și pe care tot mai mulți transportatori români încep să îl respecte.

Firma a fost înființată în 2006 de către Florin Tudose, un cunosător al domeniului, cu o experiență de peste 10 ani. „Am înființat firma din pasiune. Am fost șofer pe camion frigorific aproximativ 12 ani și știam la ce mă înham. Este un domeniu foarte pretențios unde trebuie să ai camioane și dube frigorifice performante și șoferi profesioniști în transporturile frigorifice. Aceștia nu trebuie doar să sofeze pentru că, la transportul de frig, trebuie să știi și să lucrezi cu agregatul frigorific. De exemplu sunt cazuri când agregatul, din diferite motive, intră în avarie și atunci

șoferul trebuie să îl scoată din modul de avarie și să-l repornească. Denis Spedition are contract cu Termoport și Carrier și oriunde ne-am afla, în orice țară, la orice oră, se intervine rapid cu o echipă mobilă a service-ului. În nici un caz nu ne permitem să deteriorăm marfa clienților. Totodată, avem contracte internaționale cu Scania și Schmitz valabile în toată Europa. În cazul unui incident, aceștia ne vor deservi prompt, la fața locului“, ne-a spus Florin Tudose, director general și unic acționar al companiei Denis Spedition.

Parcul nou - condiție esențială

Așa cum spuneam, contează calitatea nu cantitatea. Deși o firmă mică - flota numără 6 camioane - Denis Spedition pune accent

pe câștigarea încrederii clienților, pe calitatea serviciului oferit.

Parcul este destul de nou, alcătuit din capete tractor Scania și semiremorci Schmitz și Schwarzmüller. „Scania este un camion scump ca preț de achiziție, dar are un consum foarte bun. În cazul nostru, camioanele merg la un consum de 30-31 l/100 km. În vremea când eram șofer am avut ocazia să merg pe mai multe camioane și experiența acumulată m-a ajutat în luarea deciziilor. Când am pornit la acest drum, am știut exact care este camionul care se va potrivi ca o mânășă activității mele. Toate mașinile au fost noi, iar fiecare camion achiziționat a crescut un altul și pe asta se bazează și planul de dezvoltare al firmei. Pentru semiremorci am mers pe Schmitz și acum încercăm și Schwarzmüller,

în paralel. În ceea ce privește agregatele de frig, am încercat și Carrier și Thermo King, și, pentru ceea ce facem noi, Thermo King reprezintă varianta optimă“, a explicat Florin Tudose.

Parcul nou de vehicule, contractele de service cu furnizorii acestora și cu cei ai agregatelor frigorifice sunt condiții esențiale pentru un transport frigorific de calitate.

O problemă importantă în România este reprezentată de șoferi, mai exact de pregătirea, dar și de seriozitatea acestora. La Denis Spedition „șoferii s-au crescut unii pe alții. Fiecare înainte să plece în cursă a fost instruit de către mine, iar pe parcurs, cei cu experiență i-au dăscălit pe cei noi. Nici un șofer nu pleacă singur în cursă la început. Acesta pornește alături de un șofer cu experiență și vede cum se încarcă, descarcă, cum se ia temperatura mărfii, învață să lucreze cu agregatul și abia apoi pleacă singur, iar în primele curse este monitorizat de mine telefonic. Ei nu au voie să treacă dintr-un an în altul fără a-și lua o lună de concediu pentru că trebuie să se odihnească, să stea cu familia. Avem contract de medicina muncii cu o policlinică unde șoferii se duc la analize, din 6 în 6 luni, și orice problemă mi se raportează direct, iar, la nevoie, șoferul rămâne acasă până se rezolvă problemele medicale“, a afirmat Florin Tudose. Deși a abandonat cariera de șofer pentru munca de birou, directorul general Denis Spedition nu s-a putut despărți definitiv de prima dragoste și „cam la trei luni, mai plec în câte o cursă. E o plăcere, ca o vacanță, mă comport ca oricare alt șofer pentru că în cursă nu pleacă Florin Tudose, patronul, ci camionul Denis Spedition. Primesc și trimit mesaje către dispecerat, fac raportări dispecerilor, iar dacă trebuie să aștept o comandă de pe o zi pe alta, aștept. Trebuie să fiu un exemplu“, a afirmat acesta.

Concurența neloyală, un pericol pentru sănătatea publică

Ca și trend general, piața transporturilor a crescut de la an la an, „dar problema este că în România transportul frigorific este un segment putred, prin parcul auto care deservește această ramură, mai exact prin semiremorcile folosite. Acestea sunt vechi de 15 - 20 ani, fără atestat FRC (certificat ce atestă că duba este capabilă să efectueze transport frigorific) valabil. O semiremorcă de frig are o durată de exploatare de maxim 10 ani și mai poate primi aviz FRC pentru încă maxim 2 ani, în urma unor testări. La noi în țară nu se ține cont, clienții nu pun preț pe asta, iar organele de control nu-și fac treaba cum trebuie. Astfel, mezelurile din supermarketuri, mâncarea noastră de zi cu zi, pe care o mâncăm noi și o dăm și copiilor noștri, are de suferit. Acest tip de transportator poate face o cursă cu un tarif de 2 lei/km, pe când eu trebuie să fac cu cel puțin 3 lei/km pentru a putea trăi și pentru a putea plăti toate costurile necesare, astfel încât să pot să ofer un serviciu de calitate. Aceasta este cea mai mare problemă a pieței de transport frigorific din România. Este o piață neagră, putredă și necontrolată. Nimeni nu are curaj să iasă la transport internațional cu mașinile despre care vă vorbesc. Autoritățile, poliția fitosanitară, trebuie să se pună serios pe treabă și să facă verificări. Acele așa-zise dube frigorifice pomesc agregatul să zbârnâie puțin când intră la încărcare, apoi, înainte de descărcare, îi mai dau drumul o oră și gata. Țăla e transportul frigorific care merge cu tarif de 2 lei“, a arătat directorul general Denis Spedition.

Pentru a te asigura că marfa ajunge în condiții bune, uneori

transportatorul trebuie să fie gata să corecteze inclusiv eventualele greșeli ale expeditorului.

„Dacă, la încărcare, o marfă trebuie să aibă -20 de grade și ea are -15, nu se face încărcarea. Este literă de lege la noi! Șoferul mă anunță pe mine, eu anunț beneficiarul, acesta anunță fabrica și așteptăm să ni se dea marfă cu -20 de grade. Eu fac un transport internațional performant, exact așa cum se face afară și toți ar trebui să facă la fel. Nu spun că doar Denis Spedition face lucrurile ca la carte, mai sunt firme de transport frigorific care respectă aceste rigori, dar majoritatea pieței nu o face“, a declarat Denis Spedition.

Există numeroase aspecte pe care un transportator de frig trebuie să le cunoască. De exemplu, cea mai pretențioasă și periculoasă marfă în timpul transportului frigorific este cea la cârlig.

„Noi facem asemenea transporturi. O singură greșeală, o abordare greșită a unei curbe, poate fi fatală, poți omorî oameni nevinovați pe stradă pentru că semiremorca se poate răsturna instant“, a spus Florin Tudose.

Pas cu pas

Evoluția imprevizibilă a pieței, concurența puternică dar și costurile în continuă creștere fac necesară o gândire extrem de atentă atunci când vine vorba de dezvoltare.

După o evoluție într-un ritm mai degrabă sănătos, decât alert, directorul general Denis Spedition afirmă că „vrem să creștem de la an la an, dar cu pași mici, din cauza vremurilor în care trăim. Acum avem 6 camioane și 8 șoferi iar la finalul acestui an planul meu este să avem 7 camioane și 12 șoferi“, a spus Florin Tudose.

Alexandru STOIAN
alexandru.stoian@ziuacargo.ro

