

DENIS SPEDITION Cartea calității



Ce șanse de dezvoltare poate avea o firmă mică de transport într-o perioadă în care puterea de negociere pare a fi elementul determinant în obținerea de profit? Denis Spedition a jucat cartea calității și a demonstrat că se poate face transport chiar dacă nu ai cele mai mici prețuri, că poți negocia tarife mai bune prin calitate și consecvență.

Sase camioane frigorifice, șase șoferi profesioniști, trei dispeceri care coordonează aceste mașini (un manager de logistică și doi dispeceri) și un set de reguli bine stabilite, pe care toată lumea le respectă, inclusiv patronul - astfel s-ar putea rezuma într-o singură frază secretul succesului pentru Denis Spedition, o firmă specializată în transport frigorific.

Este suficient doar să privești camioanele acestei firme, pe drum,



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

„Pentru mine, a face transport este o pasiune. De aceea vreau să ofer calitate la cel mai înalt grad. Astfel, mă respect pe mine și sunt respectat în piață.”

la punctele de încărcare/descărcare sau în parcare pentru a înțelege cât de bine funcționează aceste reguli. Aspectul impecabil și curățenia se regăsesc la toate camioanele Denis Spedition.

„Dispecerii urmăresc activitatea camionului de la plecarea în cursă până la sosire, începând de la curățenia acestuia, documentele pentru cursă la plecare, comanda de transport la încărcare și la

„Pentru a fi conducător auto pe mașină frigorifică la Denis Spedition, trebuie să respecti standarde ridicate. La noi nu se face numai șoferie. Trebuie să știi să lucrezi cu agregatul frigorific 100%, nu după ureche. Faptul că există o asigurare care acoperă marfa clientului nu reprezintă o rezolvare. Este vorba despre respectul față de client, pentru că marfa transportată poate fi programată să ajungă în magazin. Chiar dacă asigurarea plătește, pata rămâne, nu mai ești o firmă serioasă.”

descărcare, urmărirea temperaturii de către șofer pe parcursul transportului. De asemenea, după descărcare, dispecerul organizează cursa de retur, transmite comanda șoferului, iar acesta își pregătește camionul, începând cu dezinfectie la interior, încarcă, verifică temperatura agregatului și a mărfii și pornește către destinația de descărcare. Acestea sunt reguli stabilite, pe care nu are voie nimeni să le încalce în cadrul companiei”, a explicat Florin Tudose, director general și unic acționar al companiei Denis Spedition.

Pe parcursul transportului, șoferul este obligat după fiecare pauză să verifice tichetul de temperatură din dubă. Înainte de pauza de 9 ore, trebuie să verifice din nou ca lucrurile să fie în ordine.

„Am luat aceste proceduri din regulamentele transportului frigorific internațional. Am lucrat foarte mult pe frig și nu am avut niciodată probleme legate de calitatea serviciilor pe acest tip de transport. Transportul frigorific este cel mai pretențios tip de transport și trebuie să asiguri un grad înalt de calitate dacă vrei să rezisti pe piață”, a completat Florin Tudose.

Camioane noi, șoferi bine plătiți

Denis Spedition este pentru moment o firmă mică, dar care își continuă dezvoltarea, chiar și în această perioadă în care economia trece prin momente dificile. Iar această dezvoltare nu face rabat atunci când vine vorba despre vehicule și servicii de calitate.

„Denis Spedition nu o să aibă niciodată în parcul auto camioane care să nu respecte standardele transportului frigorific. Cel mai nou camion pe care îl am în parc este din acest an și este posibil să mai vină un camion în 2012, de 3-4 ani, cu o dubă cam de aceeași vârstă, care să mai poată fi exploatată până la 10 ani. Iar în această toamnă Denis Spedition mai comandă un camion nou, care va veni la anul în luna martie. Vom

avea 8 și, probabil, peste un an vom ajunge la 10 camioane. Și vom avea întotdeauna numai camioane Scania”, a spus Florin Tudose.

Atunci când firma angajează șoferi noi, nu sunt admise compromisuri, șoferii bine pregătiți reprezentând practic elementul cheie în strategia de funcționare și dezvoltare a firmei.

„Chiar dacă are o experiență de 20 de ani în transportul frigorific, un șofer care vine la Denis Spedition nu poate să lucreze direct în standardele noastre. Urmăresc șoferii pas cu pas. Au limite de cheltuieli pe cursă. Verific fiecare decont în parte. Motorina se alimentează pe carduri și primesc desfășurător. Am fost în curse și de 6-7 ori pe an. Acum, s-a format un colectiv de șoferi la Denis Spedition pe care nu mai trebuie să îl urmăresc, iar cei noi nu merg niciodată singuri la început, ci cu șoferii vechi. Sigur, salariile noastre sunt peste media pieței. Dacă muncesc bine, sunt și răsplătiți pe măsură”, a precizat directorul general.

Interesant este faptul că Denis Spedition este una dintre puținele firme românești de transport care nu a stabilit limită de consum.

„Consumul diferă de la o cursă la alta, în funcție de marfa transportată. Dar camioanele pleacă în cursă cu kilometrajul pe zero și se întorc cu numărul de kilometri, cu consumul calculat de computerul de bord și cu bonurile de alimentare. Nu am instalat nici un sistem suplimentar de monitorizare a consumului. Am încredere în șoferi și, plecând la rândul meu în cursă din când în când, știu cât anume trebuie să consume. Astfel, pot verifica personal corectitudinea lor. În plus, stabilitatea contează foarte mult. Am

„O firmă de dimensiuni mici poate să facă totul 100% legal și asta și facem. Orice camion și orice șofer pe orice cursă pot face obiectul oricăror verificări, din orice punct de vedere.”

avut șoferi care au plecat pentru a încerca să lucreze în străinătate și să câștige mai mulți bani, dar s-au întors după o perioadă”, a explicat Florin Tudose.

Cel mai mare consum la Denis Spedition cu cea mai mare masă este de 31,5 l/100 km, iar directorul general al firmei a afirmat că se poate obține 30,8 l/100 km, în funcție de trafic.

Transportator mic, clienți mari

Denis Spedition este dovada faptului că un transportator mic poate lucra direct cu beneficiarul transportului, chiar dacă acesta este o companie foarte mare. „În acest moment, lucrăm 80% direct cu clientul și 20% cu intermediari. Dar tindem spre 100%, de aceea am și angajat un director de logistică. Mulți spun că firmele mici sunt cele care scad prețurile dar, în opinia mea, sunt unele firme mari care își bat joc de tarife și de calitatea transporturilor. De exemplu, au fost cazuri în care șoferii unor firme mai mari au fost prinși că au tăiat sigiliile și au umblat la marfă. La mine nu o să se întâmple niciodată așa ceva. Proprietarii acestor firme au ajuns la un nivel la care nu îi mai interesează ce se întâmplă cu marfa. Eu, și când voi ajunge la 50 de camioane, o să am aceeași mentalitate. Din punctul meu de vedere, este obligatoriu ca patronul să stea între șoferi și camioane. Patronul trebuie să fie permanent în comunicare cu șoferul, cu dispecerul, cu clientul, la fiecare cursă”, a arătat directorul general Denis Spedition.

Firma realizează doar transport internațional, 80% dintre curse fiind pe contracte bine stabilite iar 20% spot. Ținta este ca firma să ajungă 100% pe contract.

„Îmi selectez clienții, dar în transporturi a fost și va rămâne o luptă, și cu ceilalți transportatori, și cu clienții, mai ales în condițiile fluctuațiilor de prețuri care se înregistrează. Transportul va deține o pondere din ce în ce mai mare în prețul produsului final. Obiectivul meu este să ajung la un parc de 40-50 de camioane și să mențin același nivel înalt calitativ. Este loc de crescut, dar încet. Treceam printr-o perioadă care nu permite o dezvoltare explozivă”, a conchis directorul general al firmei.

Radu BORCESCU
radu.borcescu@ziucargo.ro