



Volume substanțiale și tarife mai bune în transportul containerizat

Compania belgiană BE-Trans, care se ocupă preponderent de transport containerizat, a înființat în 2015 la Oradea firma Marvicon, implicată în același domeniu de activitate - unde volumele sunt în continuare mari, iar tarifele, decente - dar care are și planuri proprii de dezvoltare pe segmente de transport ce se bucură de cerere în regiune. Despre avantajele oferite de acest domeniu de nișă, dar și despre provocările pe care le întâmpină companiile de pe piață, mai ales cele estice, am stat de vorbă cu Ilie Ilea, managerul firmei orădene.

Text: Petronela BĂDESCU

BE-Trans a pornit la drum în 1998, cu un camion și o semiremorcă, iar în prezent grupul are 180 de camioane și 350 de șasiuri pentru containere, platforme și semiremorci cu prelată, acestea din urmă fiind folosite pentru transport în regim de camion complet, dar și în regim de grupaj între Belgia și țări din UE și între țări din UE și România. Numărul de semiremorci îl depășește într-o proporție atât de mare pe cel de camioane deoarece firma are clienți la care lasă containerul și ia altul, pentru mai multă eficiență, deci 10-15 platforme sunt întotdeauna blocate.

Camioanele sunt monitorizate prin satelit, documentele de transport sunt scanate toate direct de pe camion, imediat după finalizarea transportului, și sunt atașate fiecare transportului respectiv, datorită tehnologiei de coduri de bare, iar sistemul informatic a fost premiat în 2017 la Transport&Logistics Awards.

Dorind să se extindă spre estul Europei, proprietarul BE-Trans, Bert Vranckx, a decis să investească în România și în 2015 a luat ființă la Oradea compania Marvicon, care a obținut toate documentele de funcționare, a închiriat un spațiu de birouri și altul de parcare și a angajat personal în toamna lui 2015, în ianuarie 2016 a cumpărat cinci camioane, iar în februarie a început efectiv activitatea. Inițial au fost cumpărate camioane DAF cu motor de 440 CP și cabină Space Cab, toate echipate cu frigider și climă de staționare, dar, pentru a oferi un plus de confort, s-a trecut în 2018 la Super Space Cab și motoare de 480 CP.

Flotă bogată în echipamente extrem de specializate

În 2013, BE-Trans a preluat o firmă belgiană care avea, alături de 20-25 de camioane, și spații în portul

Anvers și o parcare foarte mare, unde acum se află baza BE-Trans, cu o curte unde se depozitează containerele. La baza din Anvers există un grup de șoferi care lucrează numai în port, aduc containerele de acolo în curtea firmei, pentru a eficientiza cât mai mult munca, astfel încât, dacă un șofer vine seara târziu de pe traseu, să nu mai aștepte să intre în port, ci să lase containerul în parcare, să preia un alt container care este deja pe șasiu și a doua zi să fie cu el la client.

Fiind specializat în transportul containerelor, grupul BE-Trans dispune de toate echipamentele necesare manevrării și transportului acestora: două reach-stacker-e în Anvers și unul la sediul din Geel, șasiuri pentru transport containere de 20', 30', 40', 45', șasiuri cu cilindru de basculare, șasiuri pentru transportul a două containere mici, șasiuri pe care containerul se poate pune cu ușile în față, apoi se ridică și se așază vertical și marfa se poate încărca pe deasupra, ca într-un sac, după care se trage înapoi pe șasiu, sau șasiuri cu generator, pentru containerele frigorifice.

Grupul mai deține semiremorci cu prelată standard, o parte dintre ele având posibilitatea de a încărca bobine de tablă.

Camioanele care transportă containere nu stau deloc

Compania este specializată în

transportul cu containere, care deține cea mai mare pondere din activitatea sa. „Datorită particularității acestui tip de transport, camioanele nu au «timp mort», ci după încărcare/descărcare se întorc imediat în port. De aceea se pot face mai multe curse decât la transportul cu prelată, dar trebuie să avem și prelate pentru a oferi mai multă flexibilitate. Și tot în acest scop am cumpărat la început de an două camioane de volum, tip tandem, și sperăm în concretizarea discuției cu un client pentru a transporta mobilă din România spre Benelux și a o livra direct la magazine. În funcție de volumul de lucru dintr-un anumit sector, ne putem extinde, pentru a asigura necesarul de camioane clienților respectivi”, explică Ilie Ilea, managerul Marvicon.

BE-Trans are clienți cu care lucrează de mult timp, cunoaște bine această piață și conexiunile ei și operează zilnic peste 200 de curse cu containere în întregul grup, astfel că organizarea este foarte bună, pentru ca eficiența să fie cât mai mare. Prin natura sa, transportul în containere este „tur-retur”, dar, datorită volumului mare de lucru și conexiunilor existente, Grupul oferă și varianta curselor „one way”, venind astfel în întâmpinarea clienților cu soluții flexibile și adaptate nevoilor lor.

Încă e loc pe piața de containere, la tarife decente

Ilie Ilea este de părere că, prin comparație cu transportul cu prelate, pe piața containerelor competiția nu e la fel de puternică, poate și datorită faptului că, dacă vrei să faci transport cu containere, trebuie să ai, dacă nu sediul, atunci cel puțin o bază operațională în apropierea unui port maritim. Însă, „chiar dacă tarifele sunt încă destul de corecte, ca să poți merge înainte și să faci și profit trebuie să fii foarte bine organizat și să poți oferi întotdeauna soluții



adaptate nevoilor clientului. Noi am crescut încet și am avut mereu de lucru mai mult decât puteam face. Important e să ne informăm clienții în legătură cu problemele care apar, să avem mereu soluții pentru ele și să venim în întâmpinarea cererilor lor. La Geel, de exemplu, avem un client pentru care aducem zilnic 30-40 de containere, le depozităm la noi în curte și le livrăm la data și ora cerută de el.”

Cele mai multe firme care lucrează în transportul cu containere sunt mici/medii, cu 10 până la cel mult 50 de camioane, și doar puține au flote de peste 100 de mașini. Iar Marvicon nu a simțit niciodată vreo presiune din partea altor companii sau nu a pierdut clienți - sau, dacă pe unii i-a pierdut, i-a câștigat la loc în câteva luni.

Lucrând anterior în Belgia, Ilie Ilea a remarcat în relația cu clienții cel puțin două comportamente care ar dori să ajungă și în România. Există un preț pentru transportul efectiv și există un timp liber la încărcare/descărcare, de obicei de 3-4 ore, și tot ce este în plus peste orele libere negociate se plătește cu un pret de asemenea negociat. Dacă există și o oprire sau mai multe, și pentru ele se plătește în plus. În Belgia există, de asemenea, un procentaj al combustibilului, care se adaugă

la prețul de transport, este stabilit de stat, diferă în fiecare lună și îl poate afla oricine online.

În plus, așa cum mai explică Ilie Ilea, „degeaba ai un preț bun pe kilometru dacă stai o zi fără bani: acel preț bun va fi anulat de ziua pierdută și neplătită. Și toate aceste lucruri sunt cunoscute și acceptate de către clienții noștri, deoarece într-un parteneriat trebuie să câștige toată lumea. La ora actuală, un transportator are costuri foarte mari, se confruntă cu multe probleme și atunci, ca să fie eficient, trebuie să își organizeze foarte bine munca, dar să și fie plătit inclusiv dacă trebuie să aștepte la client, din motive independente de el.”

Marvicon a majorat tarifele în 2018 cu 3-5% față de 2017, creștere determinată mai ales de cheltuielile salariale mai mari și de scumpirea motorinei.

Prelatele sunt necesare pentru un plus de flexibilitate, dar tarifele sunt „o rușine”

În 2014 în grupul BE-Trans a fost înființat și un departament de transport cu prelată, iar în prezent acesta gestionează o flotă de 30-35 de ansambluri, din care o parte colectează marfă din Olanda și ▶





► Belgia pentru grupaje care vin la Oradea, unde se află un depozit de cross docking din care marfa se livrează în România, de obicei cu vehiculele unor subcontractori.

Problema este însă că în România nu prea se găsesc mărfuri de retur, și atunci camioanele încarcă mai ales din Ungaria - produse din categoria FMCG, lemn sau alte mărfuri generale - sau chiar din Austria, atunci când trebuie să plece rapid spre Belgia. „Încercăm să găsim și alți clienți pentru exporturi”, declară Ilie Ilea, „dar nu vrem să acceptăm orice tarife și de aceea discuțiile durează mai mult. Spre România prețul de transport este bun, dar nu atât de bun încât să plecăm din țară cu orice tarif, mai ales pentru că lucrăm în special în Comunitate, deci șoferii sunt plătiți cu salarii ca în Comunitate.”

Toți conducătorii auto ai firmei au atestat ADR, deci pot transporta la nevoie mărfuri periculoase cu prelate.

Camioanele cu prelată ajung la 11.000-12.000 km/lună cu un șofer - foarte rar se lucrează cu echipaje, nu ar fi rentabil deoarece nici în doi nu s-ar putea ajunge la 20.000 km/lună, iar tarifele sunt mici. De fapt, „sunt o rușine și pentru import, dar mai ales pentru exportul din România. Și nu înțeleg cum pot unele firme să practice astfel de tarife, câtă vreme costuri fixe avem toți, iar șoferii, dacă sunt plătiți mai puțin, pleacă”, își exprimă nedumerirea Ilie Ilea. Acesta recunoaște însă că, în funcție de volumele de mărfuri disponibile, apar și momente în care transportatorii au de unde alege și își pot impune condițiile și prețurile. Însă de obicei nu sunt mărfuri, iar Marvicon nu are clienți mari pentru care să facă export din România.

Pentru a rezolva însă cumva această problemă și a oferi mai multă flexibilitate, firma intenționează ca din toamnă să aducă la Oradea camioane pentru care să angajeze șoferi care să fie acasă în weekend și, fiind plătiți mai puțin decât cei din Comunitate, se va putea lucra și la tarife mai mici, pe varianta tur-retur sau între România și țările din jur.

În plus, tot pentru curse regionale există discuții cu potențiali clienți care ar avea de transportat marfă containerizată, dar e nevoie de mai multe comenzi pentru ca vehiculele să circule zilnic și să fie eficiente.

Marvicon colaborează și cu subcontractori, care vin cu ansamblul complet sau doar cu autotractorul și cu semiremorca Marvicon și cărora li se oferă prețurile de pe piață, dar și seriozitate și plata facturilor la timp.

O alta problemă din ce în ce mai serioasă este încasarea facturilor. „Avem foarte mulți bani «virtuali», pe care îi avem de încasat, dar practic nu îi avem. Bursele de transport ne ajută în mică măsură la recuperarea banilor, pentru că fie nu au foarte multe instrumente pentru asta, fie nu vor să-i piardă pe clienții care plătesc mai greu. Mai rămâne

varianta cu firme de recuperare sau avocați, la care am apelat deja, însă ar fi ideal dacă s-ar da o lege la nivel european sau național, prin care să se stabilească un termen de plată, iar cei care nu-l respectă să fie scoși de pe piață”, propune Ilie Ilea.

Dispecerii sunt greu de găsit, iar șoferii, și mai greu

Deoarece zona de nord-vest a țării s-a dezvoltat rapid în ultimii ani, nu e ușor de găsit personal decât poate pentru partea administrativă. Când a fost vorba să angajeze dispeceri, Marvicon a apelat la patru persoane fără experiență, deși „oferim salarii cel puțin la nivelul mediei pieței și condiții frumoase de muncă - fructe, cafea și apă în fiecare zi pentru personalul de la birouri și sandvișuri în fiecare vineri - astfel încât angajații să vină cu plăcere la serviciu.” De curând cei care aveau cel puțin șase luni de vechime în firmă au primit ca bonus o asigurare de viață, iar șoferii cu peste trei ani vechime primesc un spor lunar. Există șoferi - e drept, puțini - care lucrează deja de 7-8 ani în cadrul grupului.

De găsit conducători auto însă e și mai greu decât de găsit dispeceri, deoarece vin și pleacă mereu să încerce și în altă parte. După care unii se întorc, iar alții nu. De aceea conducerea firmei își propune să identifice toate sursele de recrutare, în afară de postarea de anunțuri, și să meargă în diverse locații din țară pentru discuții față în față cu aceștia, sau să plătească școlarizarea pentru cei care vor să devină șoferi profesioniști, cu condiția să lucreze la Marvicon o vreme. Deja au existat discuții cu trei școli de șoferi și e

La jumătatea lui iunie Marvicon a obținut certificatele ISO 9001, ISO 14001 și OHSAS 18001



În afară de transport, grupul belgian oferă, prin BE-Logistics, înființat în 2015, și servicii logistice de depozitare și transfer, încărcare și descărcare de semiremorci, containere și containere-cisternă, precum și distribuție. Depozitul de 10.000 m² din Geel, deschis în 2016, este și antrepozit vama de tip E, pentru cross docking mărfurile clienților sunt plasate într-o zonă de transfer, astfel încât să poată fi încărcate imediat, iar pentru transport maritim se asigură sigilarea și securizarea bunurilor. Toate acestea pentru că „nu vrem doar să depozităm marfă și să luăm bani pentru chirie, ci obținem mai multe venituri organizând și transportul mărfurilor până la depozit și apoi distribuția lor. Clienții importă mărfuri în containere, noi le preluăm din port și le descărcăm în depozit, apoi ducem containerul înapoi în port, stocăm marfa o vreme gratuit și apoi contra cost și o distribuim în Europa, mai ales în țările din vest, în camioane cu prelată”, explică Ilie Ilea. La depozitul din Geel ajung mai ales granule din plastic - în saci, pe paleți, pe care două persoane îi taie și golesc conținutul într-o cuvă, și de acolo o bandă rulată specială le încarcă vrac în camioane bulk - dar și echipamente de birou și alte mărfuri generale.

posibil ca în scurt timp să înceapă și acest proiect.

Conducătorii auto ai firmei orădene au posibilitatea să aleagă perioada de lucru în Comunitate la angajare, dar aceasta se poate schimba și pe parcurs. „Oferim flexibilitate din acest punct de vedere și asta cerem și din partea lor, deoarece nu e un domeniu în care să poți fi fixist. Containerul trebuie să ajungă la timp în port, nu te poți opri cu 10 minute înainte de destinație. Uneori ne asumăm și riscuri la nevoie, dar pe termen lung avem de câștigat, deoarece clienții știu că se pot baza pe noi. Încercăm să lucrăm cât se poate de legal, dar dacă e nevoie să rezolvăm o anumită situație depășim puțin programul de condus”, explică Ilie Ilea.

Chiar și așa, firma nu a avut decât rareori situații în care camioanele au stat pe dreapta pentru că nu erau suficienți șoferi, cea mai gravă dintre ele fiind în vara lui 2017, când 10-11 ansambluri au fost blocate o lună. În ultimul timp situația s-a mai îmbunătățit și se mai întâmplă uneori ca 1-2 ansambluri să stea 1-2 săptămâni, dacă mai mulți șoferi pleacă în concediu în același timp.

Camioanele cu prelată sunt conduse de un singur șofer, dar dintre cele care transportă containere sunt multe care au echipaje, adesea mixte (soț-soție).

Controalele în Belgia s-au mai domolit, dar încă nu de tot

Marvicon a avut mai multe controale în Belgia



în 2015-2016, pentru pauza de 45 de ore în cabină, dar a luat doar 1-2 amenzi în această țară și alte câteva în Franța, în condițiile în care șoferii nu merg niciodată la hotel până nu se va lua o decizie finală la nivel european în acest sens. Din informațiile primite de la șoferii controlați, Ilie Ilea a concluzionat că inspectorii belgieni se poartă necivilizat, chiar îi înjură, le pun numeroase întrebări despre firmă sau despre motivele pentru care stau atât de mult timp plecați de acasă, și caută să-i intimideze. Dar în ultimul timp controalele s-au mai rărit, fie pentru că nu au găsit nereguli mari la Marvicon, fie pentru că „suntem mai norocoși”.

Firma a avut amenzi și pentru abateri mai mărunte sau pentru neplata taxei de autostradă din Belgia din cauza neglijenței unui șofer, dar a avut parte și de amenzi foarte mari,



când poate exista și varianta unei penalități mai mici.

Când se consideră că amenda este prea mare, sau poate a fost chiar un abuz din partea celor care controlează, firma contestă. Pentru aceasta există de mai mulți ani o colaborare cu avocatul Frederik Vanden Bogaerde, invitat și la conferințele Tranzit, ale cărui demersuri în instanță au dus adesea la anularea sau la micșorarea amenzilor. „Pe cele de câteva sute de euro nu le contestăm”, subliniază Ilie Ilea, „dar pe cele de peste 1.000 de euro, da. Și am recuperat sume mari de bani și din Belgia și din Franța.”

În ceea ce privește viitorul firmelor de transport din centrul și estul Europei, managerul Marvicon speră că acestea să nu fie alungate din vest de viitoarele reglementări, pentru că piața din regiune nu are volume atât de mari încât să poată da de lucru atâtor camioane. Dar nu crede că se va întâmpla așa, după cum nu crede nici în posibilitatea de a caza vreodată șoferii la hotel.

Următorul mare proiect: mutarea într-un sediu propriu

În 2017 Marvicon a cumpărat un teren de 31.000 m² în Oradea, unde va construi o clădire de birouri, o parcare și un depozit mai mic, dar cu posibilitate de extindere. Deocamdată firma este în stadiul de discuții cu arhitectii și în 2018 încearcă să pună la punct documentele necesare - așteptând ca și primăria să facă un drum acolo - iar în 2019 va începe construcția, astfel încât birourile, parcare și depozitul să fie în proprietate. ■