

KEFREN EXPRES - un parteneriat de succes cu TimoCom

Kefren Expres SRL (www.kefren.ro), înființată în vara anului 2011, este o companie de expediție, al cărei asociat unic este Gogucz Gyöngyi. O parte din portofoliul companiei se bazează pe bursele electronice de transport, Kefren Expres având o colaborare foarte fructuoasă cu TimoCom.

„Apariția companiei se datorează experienței cumulate în domeniul transportului rutier în regim expres. La baza acestei experiențe stă propria companie de transport, membru al grupului, care a început să-și desfășoare activitatea din 2009 cu două autoutilitare de 3,5 t MMTA. Muncind din greu și gândind deschis, i-am putut satisface atât pe clienții noștri cât și pe parteneri, fără de care nu am fi aici și nu am avea vreo perspectivă de viitor. În perioada 2009-2011 această firmă de transport a avut o perioadă de dezvoltare prin pași mărunți, deoarece toată activitatea a fost influențată de condițiile economice nefavorabile”, spune Gogucz Gyöngyi.

La început, compania presta o activitate în regim de import-export, acumulând experiență în domeniul transporturilor expres,

fapt care a influențat și a determinat reorientarea spre piața intracomunitară/internațională.

Când solicitările clienților s-au mărit la o scară mult mai largă, firma de transport neputând să acopere toate cererile, s-a înființat în vara anului 2011 compania Kefren Expres SRL, orientarea fiind spre portofoliul de client și segmentul de servicii (mărfuri) în regim de urgență. Categoria acestor servicii este foarte largă: mărfuri generale, automotive, electronice, cu temperatură controlată, mărfuri periculoase.

Peste 300 de vehicule subcontractate

Fiind casă de expediții, Kefren Expres SRL nu are flotă proprie de autovehicule, însă a subcontractat un număr mare de transportatori ale căror flote sunt în

expansiune. Numărul acestor autovehicule înregistrate în prezent este de peste 300 unități, majoritatea fiind de 3,5 t MMTA. „Din estimările noastre, până la sfârșitul anului va ajunge la peste 500 de unități înregistrate în sistemul integrat Kefren Expres. Trebuie menționat că acești transportatori nu sunt doar din România, dorința noastră fiind de a lucra ca o companie europeană. Imediat după înființare, Kefren Expres a avut o creștere exponențială”, a declarat Gogucz Gyöngyi.

În principiu, compania operează în Europa și o parte a zonei Balcanice. Fluxul cel mai mare de marfă este în Europa centrală, un top 5 al firmei incluzând Germania, Italia, Franța, Spania, Anglia.

Politica de prețuri este determinată de costurile și țările care se tranzitează. În majoritatea țărilor europene, costurile sunt mici, mai puțin în Franța, Italia, Grecia,

Elveția, unde folosirea autostrăzilor implică un cost ridicat, evident transpus și în tarifele de execuție.

Echipa Kefren Expres oferă soluții „win to win” atât transportatorilor săi cât și clienților, prin mijloace proprii dezvoltate și prin folosirea serviciilor partenerilor, cum ar fi TimoCom.

TimoCom - o bursă de încredere

Este important pentru Kefren Expres să poată evalua rapid transportatorii noi sau să găsească acei transportatori care pot oferi garanția calității. Vorbind de autovehicule și situații imprevizibile (se mai strică un motor ori sunt condiții meteo nefavorabile, autostrăzi aglomerate), pot apărea diferite situații ciudate, pie-dici, fapte ce pot duce la pierderi mari financiare.

O altă situație dificilă este atunci când nu există o transparență în comunicare. „De aceea echipa noastră acționează mereu și folosește soluții tehnice avansate pentru preîntâmpinarea situațiilor menționate mai sus. Sunt diverse soluții și metode de a deține controlul operațiunilor, acestea depinzând de începutul proceselor de transport. TimoCom este o platformă sigură cu reguli stricte, de un maxim profesionalism, nu tocmai ieftin, dar înțelegând modul de folosire a platformei, potențialul, însemnătatea, se poate ajunge la un rezultat prin fructificarea beneficiilor oferite”, spune Gogucz Gyöngyi.



Gogucz Gyöngyi, asociat unic Kefren Expres:

„În general, orice mașină are patru roți și orice mașină te poate duce din punctul A în punctul B, însă sunt parteneri care, pe lângă utilitate, mai caută și altceva - aceasta face diferența între toate mașinile și, în cazul nostru, între bursele de profil.

Bursele de profil au un rol dublu, întotdeauna situându-se între client și transportator. Putem afirma că o parte din portofoliul nostru se datorează acestor platforme, în special în momentul primului contact, atât în găsirea noilor clienți sau tenderelor, cât și pe parte de dezvoltare a soluțiilor de transport și găsirea noilor transportatori. Kefren Expres este conștient de necesitatea creșterii acestora, astfel putem afirma că DA, și noi folosim TimoCom.”

TC eMap oferă avantaje nete

„Deși există o ofertă coplesitor de mare a bursei de profil existente ce operează în domeniul transportului rutier, noi dorim să evidențiem avantajele obținute și eventualele dezavantaje în urma utilizării bursei de transport TimoCom”, precizează Gogucz Gyöngyi. „Aș începe cu dezavantajele: prețul abonamentului relativ mare pentru operatorii din România, însă în cazul în care activitatea operatorului se extinde în afara granițelor geografice ale României cu o pondere de 45%-60%, devine un preț rezonabil, în special utilizând diverse module ce facilitează activitatea celui operator”.

Conform opiniei reprezentantului Kefren Expres, printre avantaje se numără faptul că serviciul TimoCom este gândit ergonomic, structura și utilitatea meniurilor ajută operatorul, exclude din construcție reclamele, topice inutile cu care un operator și-ar pierde timpul, iar angajatorul banii. Bursa facilitează obținerea informațiilor necesare prin modulele TC Profile, TC eMap, TC eBid etc. Un alt lucru important de menționat este pregătirea, specializarea operatorilor TimoCom care, de fiecare dată, au convins prin calitatea serviciilor și respectul maxim față de client.

Aplicație proprie

La finele anului 2012, Kefren Expres a ales o cale inovatoare, regândind strategia și posibilitățile, dezvoltând și organizând activitatea cu ajutorul soluțiilor IT și lansând o aplicație prin pagina de web: www.kefren.ro, operațională din luna februarie a acestui an. „Cu ajutorul acestei aplicații, putem coordona activitatea zilnică. Astfel, putem afirma că atât transportatorii noștri, cât și noi avem un randament mult mai ridicat, o eficiență mai bună și credem că acesta este doar înce-

putul. Numărul de 500 de unități (autoutilitare de 3,5 t MMTA) înregistrate în sistemul integrat al Kefren Expres este realizabil până la sfârșitul anului 2013”, subliniază Gogucz Gyöngyi.

Succesul pe piața transporturilor în ziua de azi este determinat și de factorul financiar, în speță de plata serviciilor de transport. În segmentul în care Kefren Expres își desfășoară activitatea, termenii reali de plată sunt între 45-90 zile calendaristice, acestea crescând în anii precedenți de la 30-60 zile calendaristice. „Evident, și noi, ca și toți ceilalți operatori, încercăm să evităm termenii maximi de plată de 90 de zile, dar în cazul contractelor mari, acesta este un termen uzual. Însă sunt situații când și acestea sunt depășite sau intervin situații de neplată. Kefren Expres practică o politică de pas cu pas, sau, cum se mai spune, încet dar sigur. Suntem atenți la detaliile care pot influența situațiile neplătute și, astfel, am reușit să evităm aceste evenimente nedorite datorită procedurilor interne cu care verificăm clienții noi și, nu în ultimul rând, prin serviciile oferite de TimoCom”.

Kefren Expres a intrat într-un proces de dezvoltare în acești doi ani, în urma multor factori de pe piață, a viziunii managementului, a echipei de angajați și a modului unic în care a abordat necesitățile clienților cât și rezultatelor bune ale transportatorilor cu care lucrează zi de zi sau ocazional. „Am fost motivați de relațiile directe, cât și de întâmpinarea necesităților clienților. Cine? Ce? Sau cu cât a contribuit? În acest progres, personal am fost marcat și motivat de sprijinul și înțelegerea familiei, relația și primii pași cu compania Expeditors International România, îndrumările primite de la Alin Burlan și, nu în ultimul rând, de oportunitățile oferite de TimoCom. Aș dori ca și alții să aibă asemenea posibilități”, a încheiat Gogucz Gyöngyi.

