

Carpatica Feroviar România tînteste afaceri de 700 milioane de lei în 2026 si o cota de piata de 30%

Noua companie Carpatia Feroviar România își propune sa ocupe 30% din piata de transport feroviar de marfuri si tînteste din 2026 o cifra de afaceri de minimum 700 de milioane de lei, cu o crestere anuala sustenabila de 10%, a declarat, miercuri, directorul general al companiei, Daniel Apostolache, la Zilele Feroviare.

"Ne propunem ca societate sa atingem o cota de piata de 30% din piata de transport feroviar de marfa. Pentru acest lucru, recrutarea vizeaza un numar maxim de 2.500 de salariati. Tîntim în primul an, si anume de la anul, o cifra de afaceri de minimum 700 de milioane de lei, cu o crestere sustenabila în fiecare an de 10%. Pentru aceasta propunem continuu optimizarea fluxului de transport pentru un sistem integrat de planificare, monitorizare si analiza a performantelor", a afirmat acesta.

Pentru viitor, a continuat Apostolache, se doreste integrarea companiei în "hinterland-ul portului Constanta".

"Portul Constanta reprezinta poarta României de intrare si de iesire a marfurilor atît pe canalul Middle Corridor, toate marfurile venite din China si tot ce înseamna România ca tara de tranzit pentru Europa. Propunem sa integram societatea cu servicii foarte clare de preluare cu rapiditate a marfurilor din portul Constanta si asigurarea unor timpi de tranzit buni catre toate frontierele României si cu prioritate spre Vest. Avem - si ne propunem sa avem un acces direct - la zona vamala a Uniunii Europene. Toate ofertele noastre de transport vor fi analizate si vor fi competitive în contextul unei pietei feroviare de marfa deschisa, în care ne propunem sa accedem si am facut solicitari catre tot ce înseamna coridoare internationale, si am facut cerere sa aderam la Middle Corridor pentru rail to sea, tot ce înseamna parteneriate strategice cu tarile care pot contribui cu marfuri de tranzit prin România", a sustinut el.

În plus, compania vine cu solutii pentru agentii economici care nu au marfuri pentru un tren complet cu grupuri de vagoane sau vagoane izolate.

"Ne dorim sa sprijinim tranzitia catre un transport mai verde si sustenabil, sa sustinem transportul intermodal, de la modul rutier catre modul feroviar, prin cresterea bazei de transport feroviar de marfa si sa mutam marfurile de pe rutier, un mediu poluant, practic o asumare a României de a implementa Green Deal-ul. Și pentru acest lucru m-am gîndit ca trebuie sa revenim si sa promovam traficul izolat sau grupuri de vagoane, trenuri economice pentru mai multi clienti, pentru mai multe destinatii. Contribuim, astfel, la solutii pentru agentii economici care poate nu au marfuri pentru un tren complet si atunci vom transporta si grupuri de vagoane sau vagoane izolate, beneficiind de reseaua extinsa de transport pe care Carpatia își propune sa o opereze, declarat fiind ca operator national, în care ne propunem sa acoperim toate zonele României. Vrem sa integram aceste servicii feroviare în lanturi multimodale door-to-door, sa oferim solutii clientilor nostri pentru a facilita conectivitatea atît pentru fluxurile asiatice prin Middle Corridor, cât si, asa cum am spus, integrarea în hinterland-ul portului Constanta pe toate coridoarele existente", a dat asigurari directorul general.

Şeful companiei a anuntat ca, în cele sapte luni de la înfiintarea acesteia, a semnat contracte comerciale cu diverse companii, printre care: OMV Petrom, Romcim, Azomures, Cargo, Socar, Malbi trans, Rofersped.

"În acest timp de sapte luni am avut o campanie activa de a semna contracte comerciale. Practic, nu puteam sa lansez o campanie de recrutare daca nu aveam o baza pentru cine sa lucram. (...) Avem contracte comerciale semnate, astfel încît acesti salariati pe care îi vizam vor avea de munca si vor avea de munca serios, asigurând

locuri de munca sigure si stabile. Urmeaza sa mai participam la licitatii care vor fi lansate prin SEAP si nu vom exclude niciun contract. Toti clientii vor fi importanti, nu exista clienti mari sau mici. Nu promit miracole, dar promit disciplina, transparenta, performanta. Fiecare kilometru parcurs va însemna încredere recâstigata si parteneriate consolidate. Promitem ceva mai mult decât transport feroviar de marfa, respectiv încredere responsabilitate si un viitor sigur", a aratat Daniel Apostolache.

El a tinut sa sublinieze ca noua companie nu este CFR Marfa si nu vor fi repetate greselile din trecut.

"Mi-am asumat greselile trecute ale companiei venind cu un nou concept model, pe o structura operationala noua, pe o echipa bazata pe indicatori de performanta si criterii de performanta atent analizate, cu o orientare precisa spre piata si dezvoltare organica, în care utilizarea responsabila si eficienta a resurselor materiale si umane sa fie o prioritate pentru mine. Vom acorda atentie portofoliului de clienti strategic, asa cum suntem angajati", a subliniat acesta.

Apostolache a precizat, totodata, ca structura organizationala referitoare la noua companie sunt total diferite de cele ale CFR Marfa.

"Conceptul si structura organizationala sunt total diferite în cadrul Carpatica Fertoviar, în care nu vom mai propune regionale, nu vom mai propune o conducere data catre opt regionale, asa cum era, si vom asuma o conducere la nivel central în care vom avea un dispecerat unic central, vom avea manager de clientela pentru toti clientii, vom avea o monitorizare în timp real a trenurilor, montând GPS pe fiecare locomotiva si fiecare tren. Clientii vor avea un key account în asa fel încât vor putea urmari în timp real trenul aflat în circulatie. Toate aceste lucruri vin cu un proces amplu de digitalizare, în care ne dorim sa automatizam procesele si sa monitorizam în permanenta materialul rulant, sa gestionam mult mai bine toate resursele si sa avem un grad de promptitudine ridicat printr-un timp de raspuns rapid, atât în executarea prestatiei, cât si în oferirea de solutii si oferte comerciale imediate, sa nu mai pierdem contracte pe motiv ca nu am avut un timp de raspuns rapid catre potentialii beneficiari", a mentionat Apostolache.