

"Piața FMCG a avut o rată de creștere de peste 11%, în 2020"

(Interviu cu Răzvan Bagherea, Director Organizare și Resurse Umane, Aquila)

Cu peste 2700 de angajați, Aquila, companie ce activează în piața distribuției și a serviciilor logistice, a înregistrat cifre mai bune în primul semestru al acestui an față de cele din perioada similară a anului trecut, conform lui Răzvan Bagherea, Director Organizare și Resurse Umane, Aquila.

Acesta ne-a spus, într-un interviu, că, anul trecut, compania a reușit

să atingă o cifră de afaceri de peste 370 milioane euro.

"Credem că viitorul pe piața distribuției și a serviciilor logistice aparține jucătorilor puternici și flexibili, cu acoperire națională și cu infrastructura la cele mai înalte standarde în domeniu", subliniază domnia sa, apreciind că piața FMCG a avut o rată de creștere de peste 11%, în 2020.

Reporter: Cum ați trecut prin perioada de pandemie?

Răzvan Bagherea: Ne-am regroupat pentru a face față cât mai bine noii realități. Nu am întrerupt activitatea nicio clipă, ci ne-am adaptat. Printr-o bună organizare internă și cu o monitorizare zilnică a întregii situații epidemiologice, efectuată de Echipa de Management a Situațiilor de Criză, am reușit să implementăm rapid deciziile și să avem un control al acțiunilor întreprinse, asigurând eficiența maximă a acestora. Prin specificul activității noastre, ne-am aflat în permanență în linia întâi, unde am depus toate eforturile pentru livrarea bunurilor esențiale populației pe toată perioada stării de urgență și ulterior a celei de alertă. Suntem prezenți în lumea fizică a lanțului de aprovizionare, dar asta nu înseamnă că nu am implementat și nu continuăm să implementăm soluții de digitalizare și tehnologizare.

Reporter: Care a fost strategia

pentru a ieși învingători din această criză?

Răzvan Bagherea: Ne-am concentrat pe siguranță. Am luat măsuri pentru ca toți colegii noștri să fie protejați de pandemia de coronavirus și, în același timp, să înțeleagă strategia noastră. Un rol esențial l-a avut comunicarea, atât internă, cât și externă. Am obținut rezultate bune, atât ca urmare a încrederii acordate de colegii noștri, cât și datorită mesajelor clare, transmise la timp.

Totodată, am căutat să ne eficientizăm continuu activitatea, să creștem calitatea serviciilor în lanțul de aprovizionare și, nu în ultimul rând, să maximizăm oportunitățile de creștere, anticipând și fiind proactivi la dinamica omnichannel din retail. În consecință, anul trecut am realizat o profitabilitate peste cea bugetată inițial. Cu alte cuvinte, am privit și abordat criza ca pe o oportunitate.

Reporter: Cum a evoluat sectorul de distribuție și servicii lo-

gistice în pandemie și care au fost provocările anului 2020 pentru lucrătorii din domeniu?

Răzvan Bagherea: Piața FMCG a avut o rată de creștere de peste 11%, în 2020. Activăm pe o piață atractivă în care comercializăm produse esențiale populației și unde se constată o creștere a interesului consumatorului, coroborat cu o creștere a puterii de cumpărare. Și în 2020 noi am fost parte din lanțul care a ajutat ca produsele să ajungă la oameni și în această situație sanitară specială.

Suntem întotdeauna prima alegere a partenerilor noștri - o poziție câștigată în timp, consolidată zilnic și care ne aduce tot mai aproape de viziunea noastră, respectiv aceea de a fi prezenți în fiecare casă din România cu cel puțin un produs distribuit de noi.

Reporter: Care sunt rezultatele Aquila în primul semestru al anului în curs, comparativ cu perioada similară din 2020? Cu ce rezultate ați încheiat anul trecut?

Răzvan Bagherea: În primul semestru al anului 2021 am înregistrat cifre mai bune decât cele din perioada similară a anului trecut. În 2020 am reușit să atingem o cifră de afaceri de peste 370 milioane euro.

Reporter: Ce investiții aveți planificate pentru acest an și care este bugetul alocat?

Răzvan Bagherea: Urmărim constant tendințele pieței și comportamentul consumatorului, iar investițiile în automatizări și digitalizare reprezintă acțiuni curente pentru noi. Cum spuneam mai sus, ne adaptăm noilor condiții impuse de piață, iar în prezent lucrăm la dezvoltarea platformei de comerț online, la cea de B2B, precum și la dezvoltarea brandurilor proprii. De asemenea, acordăm o atenție deosebită ESG, acționând direct și imediat în sensul reducerii amprente de carbon, alegând totodată să ne implicăm activ în susținerea comunităților locale în care ne desfășurăm activitatea.



RĂZVAN BAGHEREA:

"Competiția a existat dintotdeauna, există și va exista. Competiția conduce la progres, iar noi ne adaptăm zilnic, astfel încât la finalul fiecărei zile să ne ducem la îndeplinire misiunea de a oferi cele mai performante servicii integrate de distribuție și logistică, prin vânzarea de produse și servicii complementare".



"Credem că viitorul pe piața distribuției și a serviciilor logistice aparține jucătorilor puternici și flexibili, cu acoperire națională și cu infrastructura la cele mai înalte standarde în domeniu".

Reporter: Cum vedeți competiția din piață?

Răzvan Bagherea: Competiția a existat dintotdeauna, există și va exista. Competiția conduce la progres, iar noi ne adaptăm zilnic, astfel încât la finalul fiecărei zile să ne ducem la îndeplinire misiunea de a oferi cele mai performante servicii integrate de distribuție și logistică, prin vânzarea de produse și servicii complementare.

Reporter: Ați finalizat procesul de integrare a Agrirom. Ce așteptări aveți în urma acestei operațiuni?

Răzvan Bagherea: Achiziția Agrirom, unul din cei mai mari jucători pe piața de distribuție de produse congelate, face parte din strategia noastră pe termen mediu de extindere a prezenței în FMCG. Acum a fost complet integrat în Aquila. Din sinergiile obținute prin această integrare a rezultat un mecanism mai eficient ce ne ajută să

activăm cu succes în viitor. În ciuda obstacolelor generate de pandemie, am reușit să obținem rezultate remarcabile și în HoReCa și Retail, înregistrând în prima parte a acestui an un trend ascendent și pe această categorie.

Reporter: Aveți în plan o mișcare similară pe termen scurt/mediu?

Răzvan Bagherea: Avem în lucru multiple scenarii, însă depinde de oportunități.

Reporter: Ce astfel de operațiuni urmează să aibă loc în piață?

Răzvan Bagherea: Credem că viitorul pe piața distribuției și a serviciilor logistice aparține jucătorilor puternici și flexibili, cu acoperire națională și cu infrastructura la cele mai înalte standarde în domeniu.

Reporter: Ce strategie aveți în cazul forței de muncă? Există o criză de angajați în domeniu?

Răzvan Bagherea: Având pes-

te 2700 de angajați, putem afirma că resursa umană reprezintă una dintre valorile esențiale ale noastre. În cadrul organizației, lucrăm la crearea unor politici de fidelizare și retenție a salariaților, aflându-ne într-un program continuu de pregătire și de promovare a acestora în interior. De asemenea, ca parte din strategia noastră de resurse umane, organizăm constant training-uri interne specializate, programe de e-learning, precum și stagii de internship ori practică. Pe lângă angajații locali, începând de acum trei ani, avem în derulare mai multe proiecte de succes prin care am integrat personal din zona asiatică. Diversitatea este o valoare în Aquila. Respectul față de oameni reprezintă excluderea oricărei

discriminări în procesele de recrutare, integrare, gestionare a carierei și de dezvoltare a angajaților noștri.

Reporter: Ce perspective are piața de profil?

Răzvan Bagherea: La nivelul pieței de profil, este prognozată o creștere anuală medie de 5% în următorii cinci ani, conform indicatorului general de monitorizare CAGR. Această prognoză confirmă că piața în care activăm este una solidă, cu perspective sigure de creștere, a cărei reziliență s-a văzut deja în pandemie.

Reporter: Mulțumim!