SLIK IMPEX



www.slik.ro

2



FMCG

Slik Impex, distribuție regională



COMPANIA A IMPLEMENTAT UN PROGRAM OPERAȚIONAL pentru informatizarea activității



Înființată la începutul anilor 90, compania Slik Impex a debutat greoi din cauza perioadei extrem de tulbure pentru inițiativa privată. Reminiscențele comunismului, sistemul bancar precar de care puteau beneficia numai cei conectați politic, justiția „celui mai puternic", erau realități de care antreprenorii se loveau la orice pas. Însă, tinerețea, entuziasmul și încrederea erau suficiente pentru a putea demara o afacere în acea perioadă.

„A fost greu, prețurile se schimbau de pe o zi pe alta în funcție de evoluția dolarului, partenerii comerciali nu erau dintre cei mai serioși, lipsea o anumită educație în ceea ce privește finanțele și capitalul, dar zona comerțului era destul de ofertantă. După ani buni de lipsuri și rații, românii aveau apetență pentru consum, iar Slik s-a pliat pe nevoile pieței", declară Ovidiu Caragea, directorul de vânzări al Slik Impex.

Portofoliul companiei

Încă de la înființare, Slik Impex a activat în domeniul FMCG, având ca obiectiv principal atragerea unor branduri cu notorietate pentru a completa portofoliul. Cum însă, cu timpul lucrurile s-au mai așezat, au început să apară tot mai mulți producători și importatori puternici, zonele au fost delimitate foarte clar, iar distribuitorii au ajutat foarte mult la expunerea produselor în magazine.



„Alături de activitatea de distribuție, Slik Impex a dezvoltat și o marcă proprie de miere, „Nea Victor"





Acest lucru s-a reflectat imediat în capacitatea de pătrundere pe piață și, implicit, în cifrele de vânzări. Dacă inițial compania distribuia drojdie Pakmaya către mici brutării, ulterior, datorită dezvoltării pieței, s-a dezvoltat și portofoliul Slik, în oferta sa apărând producători importanți, precum Mars Inc., Tymbark Maspex, Agrana Zucker, Băneasa S.A., Scandia Foods și numeroși alții.

„Toate produsele distribuite de compania Slik pot aproviziona un magazin alimentar din categoria retail-ului tradițional, iar clienții au apreciat ca pozitive strădaniile noastre. Am pus preț întotdeauna pe relații de lungă durată și reciproc avantajoase cu clienții și am oferit încredere prin seriozitatea cu care am răspuns solicitărilor", susține Ovidiu Caragea.

Toți acești factori au determinat dezvoltarea companiei și în alte zone de business, zone dintre cele mai diverse, de la retail tradițional, panificație și patiserie, până la HoReCa, petshop și altele.

Pe lângă acestea, în urmă cu 10 ani, Slik Impex a dezvoltat o marcă proprie de miere, „Nea Victor", în acest fel acționarul principal al companiei continuând tradiția de apicultor, moștenită de la tatăl său, însuși nea Victor.

„Ambalând miere din producția proprie, într-o primă fază, apoi achiziționând de la tot mai mulți producători locali, volumele au crescut semnificativ de la an la an, ajungând acum la 20 de tone anual. Încă nu reprezintă un punct de sprijin în susținerea activității companiei, dar proiectele de viitor legate de brand includ dezvoltarea gamei de produse, a diversificării tipului de ambalare, precum și alte câteva surprize pentru consumatori", adaugă directorul de vânzări al companiei.

Bazându-se pe tendințele pieței de a migra către produse naturale, conducerea companiei este convinsă că „Nea Victor" va deveni un brand de referință pe piață, ceea ce va constitui un punct forte în plus pentru Slik.





Flota auto este menită să faciliteze acoperirea ariei de activitate a companiei, și anume zona de sud-est a țării



Slik Impex își desfășoară activitatea din două puncte de lucru – sediul central din Buzău și filiala din Brăila. Însă, pentru viitor, compania are în plan construirea unui centru logistic și în Slobozia, scopul principal fiind scurtarea distanțelor și apropierea de clienți.

Flotă auto adaptată ariei de activitate

Distribuind produse alimentare și nealimentare, Slik Impex deține un parc auto format din 80 de unități, dintre care 45 sunt autoutilitare de diferite tonaje și 35 autoturisme pentru agenții de vânzări.

„Numărul mare de mașini, consumul și dificultățile de întreținere a acestora reprezintă una dintre preocupările majore atunci când vorbim despre costuri. Mare parte dintre mașinile companiei sunt dotate cu sistem GPS pentru monitorizarea activității utilizatorului", menționează directorul de vânzări al Slik Impex.

Această flotă facilitează acoperirea a șase județe: Buzău, Ialomița, Călărași, Brăila, Galați și Vrancea, zona de sud-est a țării reprezentând aria de distribuire a produselor companiei.

Implementarea programului POS CCE

În ceea ce privește cele mai recente investiții, Slik a aplicat pentru Programul Operațional Sectorial „Creșterea competitivității economice", axa prioritară 3 „Tehnologia Informației și Comunicațiilor pentru sectoarele privat și public". Faptul că a fost eligibilă și a reușit să implementeze acest program a reprezentat pentru companie o șansă uriașă de a informatiza toată activitatea și de integrare interdepartamentală.

„În urma licitației, a câștigat firma TotalSoft, iar aceștia, cu toate problemele și sincopele inerente, au reușit să-și adapteze

Slik Impex a fost eligibilă și a implementat Programul Operațional Sectorial „Creșterea competitivității economice", axa prioritară 3 „Tehnologia Informației și Comunicațiilor pentru sectoarele privat și public".

software-ul la modalitățile noastre de lucru. Acum utilizăm de la acest producător partea de ERP, SFA pentru agenții de vânzări, modulele de contabilitate, salarii, resurse umane și cash flow. În curând va fi operațională și partea de vânzări online, prioritate absoluta a firmei Slik", completează directorul companiei.

Datorită implementării programului POS CCE, cifra de afaceri înregistrată de Slik la sfârșitul anului 2015 a crescut cu 5% față de anul precedent, depășind 10 milioane de euro. Luând în considerare evoluția comerțului din acest an, conducerea companiei preconizează o creștere similară cu cea de anul trecut.

„Eu consider că, pe lângă această creștere obsesivă a vânzărilor, trebuie să fim foarte atenți la costurile generate de aceste vânzări, marja de profit și capacitatea de încasare la termenele stabilite. Sunt încă proaspete în minte dificultățile generate de criză și încercăm să minimizăm impactul unei eventuale conjuncturi economice negative la nivel mondial", încheie Ovidiu Caragea, directorul de vânzări al Slik Impex.




Slik