

Eugen Saulea, fondatorul ESSA Group, anunța o noua investiție printr-un parteneriat cu o companie din Cehia

Antreprenorul român Eugen Saulea, fondatorul ESSA Group, investește într-un nou domeniu – inventarierea digitală – și anunța lansarea pe piața din România a companiei DANTEM, pe care o va dezvolta împreună cu omul de afaceri ceh Petr Adámek. Prima fază a entității nou create înseamnă o investiție de aproximativ 100.000 de euro, iar estimarea celor doi parteneri privind cifra de afaceri din primul an de activitate se apropie de 5 milioane de euro.

”Vrem să customizăm serviciile pentru piața autohtonă. Inventarierea patrimoniului este obligatorie în România și, de regulă, se face la sfârșitul exercițiului financiar. Acest proces este unul prea puțin tehnologizat în plan local, numărarea manuală și etichetarea din pix fiind metodele cele mai des întâlnite”, declară **Eugen Saulea**, care deține astăzi cel mai mare jucător de pe piața serviciilor de trade marketing și vânzări din țară, ESSA Group, o afacere de 16,5 milioane de euro în 2021.

”Pentru a ne extinde într-o țară ca România, aveam nevoie de un partener puternic, cu experiența în deservirea marilor retaileri, iar Eugen este ideal pentru noi. Piața românească pare a fi extrem de dinamică și plină de viață, cu un potențial uriaș de creștere. În Cehia, externalizarea serviciilor de inventariere digitală este astăzi ceva obișnuit și noi, prin compania DANTEM, acoperim cea mai mare parte din piață. Suntem nerabdoitori să reproducem acest model de business și în România”, declară și Petr Adámek, cofondator DANTEM, un business de 9,5 milioane de euro în 2020, prezent pe segmentul de inventariere digitală, cu filiale în mai multe țări din Europa.

În filiala DANTEM din România, Eugen Saulea și Petr Adámek sunt parteneri egali: primul vine în acest business cu resursa umană și logistica deja existente în România, prin ESSA Group, iar al doilea cu echipamentele deja existente în Cehia și know-how-ul acumulat de-a lungul anilor.

Decizia antreprenorului român de a dezvolta tehnologia inventarelor pe piața românească a fost luată tocmai pentru că procesul de inventariere este unul complex, mare consumator de energie și generator de erori atunci când nu este corect organizat și coordonat. În prezent, diferența dintre un inventar clasic implementat în România și unul implementat în Cehia este foarte mare.

Modelul ceh elimină eroarea umană și necesită cu 50% mai puține resurse. De exemplu, ESSA participă la inventarele partenerilor cu resursa umană și număratoarea se face manual pentru fiecare articol listat. Ulterior, se completează fișe pentru fiecare zonă inventariată și, într-un final, toată informația se consolidează în format digital. De asemenea, modelul ceh folosește tehnologie de partiție a magazinelor, până la nivel micro (segmente rafturi), calibrează numărul de scannere necesare pentru a termina inventarierea în calendarul propus, alertează coordonatorul de inventar cu privire la dublarea scanării sau a omiterii unor segmente de produse și exportă raportul final de inventar într-un format ușor de comparat cu datele scriptice deținute de fiecare magazin. La momentul de față, prin ESSA, Eugen Saulea selectează și angajează personal pentru toate categoriile de retail, aceștia fiind ulterior închiriați retailerilor pe o anumită perioadă.

”Avem o cooperare pe termen lung cu aproximativ 150 de clienți, majoritatea retaileri multinaționali. Cehia, locul unde am început afacerea DANTEM, este astăzi și cea mai bună piață pentru noi. Însă ne dezvoltăm în Europa prin filialele pe care le avem în Slovacia, Polonia, Ungaria, Croația și, mai nou, în România. Altfel spus, cu echipele noastre din aceste țări, putem servi clienți din toată Europa”, adaugă **Petr Adámek**. Planul de business al DANTEM prevede, printre altele, investiții de jumătate de milion de euro în 2022 pentru dezvoltarea acestor filiale din Europa, dar și în tehnologii noi și în echipamente de IT.

În privința noii entități juridice din România, în primele șase luni aceasta va avea nevoie de suportul direct al companiilor ”parinți”, respectiv DANTEM din Cehia și ESSA din România. Iar odata cu atragerea de noi parteneri, respectiv creșterea volumului de business, se va decide tranziția către dezvoltarea unei structuri proprii de client service, field management, field control și execuție, cu achiziții de noi tool-uri necesare în procesul de inventariere.