

Catre: Creditorii S.C. Edy International Spedition S.A.

Stimati creditorii,

Subscrisa **ROVIGO S.P.R.L.** cu sediul in Bucuresti, Intr. Maresal Pilsudski nr. 2, sector 1, inregistrata in registrul formelor de organizare al Uniunii Nationale a Practicienilor in Insolventa din Romania sub nr. RFO II 0008, in calitate de **administrator judiciar cu drept de conducere** al **SC EDY INTERNATIONAL SPEDITION SA**, si domnul **Mircea Tiplea – Manager General al SC Edy International Spedition SA**,

In spiritul transparentei si consecventi preocuparii de redresare si reorganizare asumate in fata creditorilor in cadrul adunarii din data de 07.01.2013, va inaintam un material informal, intocmit la 90 de zile de la ridicarea dreptului de administrare al debitoarei.

Scopul acestuia este de a va instiinta asupra evolutiei societatii, a stadiului procesului de relansare a activitatii, a principalelor realizari pana in prezent si a liniilor generale de reorganizare pentru acoperirea intr-o proportie cat mai mare a masei credale.

Va asiguram totodata de hotararea noastra ferma de a continua efortul de redresare si reorganizare, in interesul tuturor participantilor la procedura.

ROVIGO S.P.R.L.

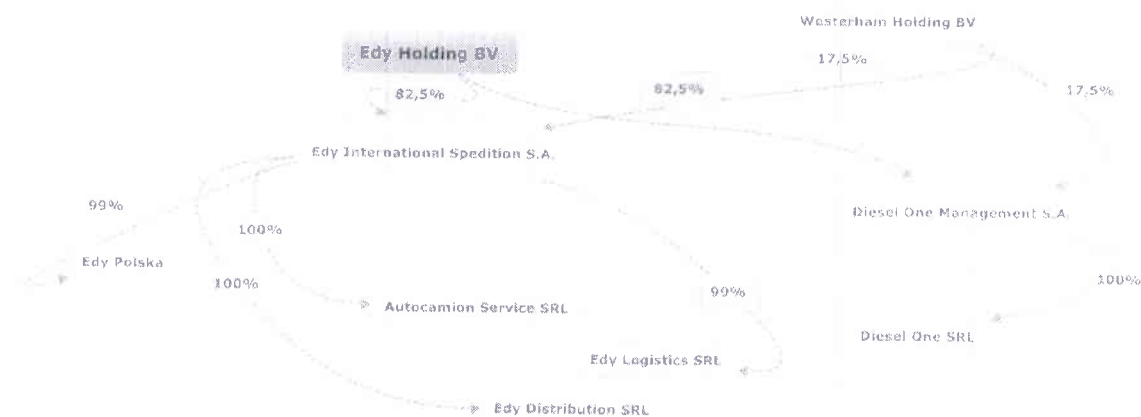
Administrator judiciar al **S.C. EDY INTERNATIONAL SPEDITION S.A. – in insolventa**



**PREZENTAREA STADIULUI
ACTIVITATII SI PERSPECTIVELOR
DEBITOAREI
S.C. EDY INTERNATIONAL SPEDITION
S.A.
DUPA CELE 90 DE ZILE DE LA
RIDICAREA DREPTULUI DE
ADMINISTRARE AL ACESTEIA**

CAPITOLUL I. PREZENTAREA GRUPULUI DE FIRME EDY INAINTE DE INSOLVENTA

Structura entitatilor juridice din Grupul EDY era, la 1 Iulie 2012, urmatoarea:



Diesel One Management SA s-a desprins din Edy International Spedition SA printr-un proces de spin-off in 2011.

In Iulie 2012 urmatoarele entitati erau active si desfasurau activitati comerciale:

1. Edy International Spedition SA – desfasoara activitati de transport national si international, avand o flota de 856 camioane de 20 t
2. Edy Logistics SRL – desfasoara activitati de manipulare,depozitare si distributie marfuri generale avand o retea de 5 depozite (Timisoara, Deva, Cluj, Oradea, Craiova) si o flota de aprox 150 camioane intre 3,5 si 20 t.
3. Autocamion Service SRL – presteaza servicii de intretinere si reparatii sub licenta Volvo operand doua facilitati de service in Timisoara si Deva.
4. Diesel One SRL – distribuitor de motorina, avand o retea proprie de 18 statii si operand atat carduri de alimentare cat si o flota de 50 de statii de incinta.

5. Edy Polska, societate poloneza, operand o flota de 20 camioane proprii
6. Edy Distribution SRL – activitatea suspendata din 2009
7. Diesel One Management SRL – entitate fara activitate comerciala

Pentru anul 2011, cifra de afaceri pe fiecare din companii a fost de:
Edy International Spedition – 316.005.907 ron

Edy Logistics – 26.674.072 ron
Autocamion Service – 32.088.108 ron
Diesel One – 299.356.292 ron
Edy Polska – 5.715.271 zl

Edy Distribution – 0 ron
Diesel One Management – 0 ron

CAPITOLUL II.

SITUATIA SOCIETATII EDY INTERNATIONAL SPEDITION S.A. INAINTE DE MOMENTUL INTRARII IN INSOLVENTA – SEPTEMBRIE 2012

Inainte de reintrarea in insolventa, societatea se afla intr-o situatie operationala si financiara extrem de dificila

- Activitatea de transport international a fost complet oprita;
- Compania mai avea in proprietate si utilizare de drept 123 camioane;
- Nu existau lichiditati necesare asigurarii combustibilului si celorlalte cheltuieli absolut necesare mentinerii activitatii.

CAPITOLUL III.

SITUATIA SOCIETATII LA MOMENTUL RIDICARII DREPTULUI DE ADMINISTRARE

A. SITUATIA LA MOMENTUL RIDICARII DREPTULUI DE ADMINISTRARE -10 DECEMBRIE 2012

La momentul ridicării dreptului de administrare, Societatea se afla într-o situație extrem de dificilă. Principalele probleme existente la acel moment erau următoarele:

- Lipsa coordonării activității operaționale. Membrii Consiliului de Administrație (CA) nu aveau competențele necesare coordonării activității și nici implicarea necesară coordonării personalului societății.
- Lipsa comunicării cu furnizorii și finanțatorii. Deși societatea era asaltată de cereri de cooperare în vederea rezolvării problemelor curente și a celor de natură contractuală, membrii CA fie nu răspundeau acestor apeluri fie aveau o poziție neprofesionistă și neconvingătoare în fața acestor parteneri.
- Lipsa capacității de a transmite siguranța clienților din portofoliu. Cu toate că managementul operațional a ținut contactul cu o mare parte a clienților, nu a fost posibilă transmiterea unui plan clar de redresare și relansare activității, motiv pentru care un număr semnificativ de clienți au încetat colaborarea cu societatea, deși existau (în unele cazuri) contracte încă active cu societatea.
- Plecarea personalului competent – funcții cheie către competiție. Lipsa comunicării și lipsa de încredere a angajaților precum și mesajele contradictorii venite dinspre membrii CA și dinspre acționari a dus la plecarea din societate a unui număr semnificativ de personal către competiție. O parte din aceștia au fost angajați chiar de către rude ale acționarului majoritar (în cadrul societății Vest Action Solution S.R.L. Deva) și au contactat clienții Edy în vederea preluării activității de transport.
- Atacuri competitive din partea competitorilor necontracate la timp. Datorită faptului că nu a existat o coordonare a activității comerciale anumii competitori au exploatat această poziție de slăbiciune și au obținut avantaje competitive în detrimentul Edy International Spedition.
- Lipsa ajustării structurii personalului la nivel actual a flotei – deoarece nu au existat acțiuni coerente de redresare, o mare parte a personalului, inclusiv șoferi au rămas să genereze costuri suplimentare deși actualul nivel al flotei și al activității nu suporta o astfel de structură de costuri.
- Contracte de furnizare neajustate. Un număr semnificativ de contracte de servicii nu au fost ajustate cu noile nivele ale afacerii. Contractele de infrastructură IT, de comunicații, de alte servicii sunt doar o parte dintre ele.
- Menținerea contractelor de servicii cu rude și apropiați ai acționarilor, care nu adăugau valoare economică societății, a adâncit starea de insolvență.

- Starea tehnica a vehiculelor era deficitara – nu se mai faceau reparatii si o parte importanta din flota a fost devalizata – s-au constatat furturi si lipsuri de echipamente de pe camioanele si semiremorcile din flota datorita unui management deficitar si a unei paze neadecvate.
- Lipsa de comunicare intre Consiliul de Administratie si actionari si Administratorul Judiciar - fapt care a blocat procesul decizional la nivelul societatii.
- Dintr-o flota de aprox 283 camioane, mai putin de 100 efectuau servicii de transport in mod regulat
- Activitatea de transport international a fost complet oprita ca urmare a incapacitatii de a asigura alimentarea si functionarea continua a camioanelor.

B. MASURILE LUATE DUPA RIDICAREA DREPTULUI DE ADMINISTRARE

Imediat dupa ridicarea dreptului de administrare s-a trecut la luarea unor masuri pentru stabilizarea si relansarea activitatii societatii.

Desi lunile Decembrie -Februarie sunt luni cu o activitate si necesar de transport cazute la nivelul intregii economii, societatea a folosit aceasta perioada pentru a lua masurile interne necesare relansarii, pentru a respabilii relatii profesionale si o comunicare adecvata cu furnizorii si finantatorii si pentru a dezvolta un plan comercial care sa aduca volumele si veniturile necesare relansarii activitatii.

Astfel, urmatoarele mari categorii de actiuni au fost dezvoltate si implementate:

A. Activele societatii si flota

- a) Societatea a numit o comisie centrala si subcomisii necesare demararii imediate a procesului de inventariere a patromoniului separat pe fiecare locatie si pe fiecare categorie de active. Totodata, activele gasite au fost preluate in gestiune de personl responsabil.
- b) Evaluarea tehnica a flotei. S-au completat chestionare de eveluare tehnica a flotei, de stabilire a functionalitatii fiecarui vehicul si de eveluare a necesarului de cheltuieli/investitii in vederea repornirii activitatii de transport
- c) Evaluarea necesarului de vehicule –semiremorci. Compania avea contractate un numar mult mai mici de semiremorci decat numarul captelor tractor existent in flota. Astfel a fost identificat un necesar de aprox 110 semiremorci si au fost demarate discutiile cu principalii finantatori in vederea contractarii acestor semiremorci.
- d) Parcare vehiculelor defecte si avariate – in parcarile societatii din Deva si Timisoara
- e) Returnarea vehiculelor reposedate catre finantatori – un numar de aproximativ 250 semiremorci au fost returnate catre finantatori in perioada Decembrie -Martie 2013.

- f) Ridicarea si introducerea in flota a semiremorcilor contractate de la Schmitz Finance.
- g) Inchirierea spatiilor de service detinute de Edy International Spedition SA in Timisoara si Deva catre terti, pentru maximizarea incasarilor si diminuarea/eliminarea costurilor legate de paza, intretinere si utilitati a acestor spatii

B. Personalul societatii

- a) Evaluarea personalului directi (soferi) si indirect in vederea reducerii numarului de personal la un nivel care sa permita obtinerea de profit. Astfel, la o flota de 280 camioane, au fost selectati un numar de max 45 angajati indirecti repartizati astfel: 20 transport domestic, 10 transport international, 15 departamente suport (Contabilitate, IT, HR).
- b) Au fost semnate si distribuite decizii de concediere in luna Decembrie si Ianuarie pentru un numar de 312 salariati.
- c) Au fost denuntate sau reziliate un numar de 5 contracte de consultanta si servicii de management.

C. Organizarea interna – organigrama societatii

- a) Odata cu stabilirea numarului de angajati indirecti au fost repartizate sarcinile astfel incat flota sa aiba o coordonare eficienta si sa nu ramana nicio zona de operational sau de controlling neoperita. Astfel au fost eliminate un numar de pozitii de management si regrupate responsabilitatile de coordonare (IT Manager, Business Process Manager, International Sales Manager, Customer Service Managers, etc).
- b) Organigrama societatii a fost redesenata astfel incat sa existe un numar cat mai mic de nivele ierarhice si sa se asigure un numar de subordonati directi rezonabil de mare pe fiecare manager.

D. Activitatea comerciala

- a) Au fost reluate discutiile si negocierile cu partenerii traditionali ai Edy International Spedition SA (Saint-Gobain Romania, SAB Miller, Lafarge, Kronospan, Rio Bucovina, Coca-Cola HBC Romania, Procter & Gamble,)
- b) Au fost dezvoltate relatii comerciale noi, in vederea asigurarii de volume de transport necesare realizarii veniturilor necesare profitabilizarii activitatii (Cemacon, Valvis, Sorellis, Cesal Oradea, etc)
- c) Au fost identificati parteneri si clienti internationali cu care sa putem sa reluam activitatea de transport international (Schenker, EU.TRA.LOG, Trojan Timber, Fetch& Carry UK, DAP UK, Vertex Gmbh, Ellepi SPA, Alaine Forwarding SAS. etc)

E. Structura de costuri -- reizilierea, renegocierea si ajustarea contractelor de furnizare si de servicii

- a) A fost reziliat un numar important de contracte de consultanta, management si inchiriere locuinte de serviciu si parcare pt camioane.
- b) Au fost renegociate contractele de furnizare de servicii (WebEye --fleet management system, ITPS --Infrastructura IT, ETA2U Printing, Vodafone --telefonie, Curierat,utilitati, etc).
- c) Au fost stabilite tarife maxime pentru reparatii auto si au fost incheiate un numar de contracte cu service-uri auto din toata tara, pentru a avea o acoperire teritoriala optima si a eficientiza activitatea de reparatii.
- d) S-a reluat activitatea cu parteneri cheie (Bridgestone, Volvo, Schmitz) si s-au pus bazele reconstruirii relatiilor de parteneriat.
- e) S-au reluat discutiile pentru stabilirea de contracte de furnizare pentru transportul international (Motis, Shell, IDS).
- f) Au fost renegociate contractele de furnizare de combustibil si au fost semnate acorduri noi cu Oscar Downstream SRL.

F. Reconsolidarea reputatiei societatii

Intalniri cu reprezentati ai industriei (Arilog, UNTRR, etc) care s-au soldat cu semnale pozitive legate de situatia si de planurile de viitor ale companiei.

G. Atragerea de talente -- competente noi

Am reusit atragerea de oameni din industrie care sa intareasca si sa reconsolideze echipa Edy: managerul platformei logistice Kaufland - Turda va ocupa pozitia de Domestic Sales Manager incepand cu 1 Aprilie.

H. Masuri de eficienta operationala

- a). Alocarea intregii responsabilitati operationale catre un singur manager;
- b). Alocarea coordonarii activitatii tehnice catre un singur responsabil;
- c). Stabilirea de rutine zilnice de control al pozitiei camioanelor, si de analiza a principalilor indicatori operationali.
- d). Monitorizarea permanenta si notificarea camioanelor fara curse, in vederea eliminarii timpilor morti.

REZULTATELE DUPA PRIMELE 90 ZILE:

- ❖ 265 ansambluri (capete tractor si semiremorci) sunt tehnic functionale si opereaza (fata de 120 ansambluri in decembrie 2012)
- ❖ Un singur client de transport domestic a refuzat reluarea colaborarii cu noi
- ❖ Se efectueaza o medie de 60.000 km/zi (fata de 20.000 km/zi in decembrie 2012)
- ❖ 30 ansambluri afectueaza transport international (fata de ZERO in decembrie 2012)
- ❖ Structura operationala este functionala – cu responsabilitati clare atribuite fiecarui manager

OBIECTIVELE LUNII APRILIE 2013:

- 260 camioane operationale
- 2.000 000 km (fata de 475.000 in luna Decembrie 2012)
- 3 ron tarif realizat pe transport intern – 3,5 ron tarif realizat pe transport extern
- EBITDA Pozitiv
- Atingerea performantelor operationale per camion din perioada similara a anului trecut

CAPITOLUL IV

OBIECTIVELE PLANULUI DE REORGANIZARE

A. OBIECTIVELE SI DURATA PLANULUI

Obiectivul planului de reorganizare il reprezinta profitabilizarea activitatii companiei, cresterea cotei de piata, diversificarea serviciilor de transport si logistica oferite si obtinerea unor parametrii financiari si comerciali care sa permita atragerea de investitori interesati.

B. MODUL DE REALIZARE A PLANULUI

Bazele si premisele realizarii prezentului plan de reorganizare sunt urmatoarele:

- a) Societatea are in proprietate sau in operare o flota de 280 camioane.
- b) Societatea are o structura de costuri indirecta eficienta.
- c) Societatea are cu un numar de maxim 45 salariati indirecti, care au competentele si experienta necesare pentru a concura in piata de transport si logistica.
- d) Societatea are lichiditatile necesare acoperirii cheltuielilor curente.

Modalitatile concrete de realizare a planului sunt urmatoarele:

A. ACTIVITATEA DE TRANSPORT DOMESTIC

Transportul domestic, ca segment distinct de activitate, reprezinta oferirea de servicii de transport clientilor, unde atat punctul de incarcare cat si cel de descarcare se afla pe teritoriul Romaniei.

Societatea are o flota dedicata de 200 camioane pentru divizia de transport domestic.

Activitatea de transport domestic trebuie sa devina profitabila incepand cu luna Aprilie 2013. Pentru a atinge profitabilitatea urmatoarele elemente vor fi asigurate:

- Un portofoliu de clienti care sa asigure utilizarea integrala a flotei. Strategia comerciala trebuie sa porneasca de la portofoliul de clienti existenti in trecut unde se va urmari prelungirea contractelor de transport in vigoare sau negocierea unor contracte noi. Pe langa acestia se va stabili un plan comercial de contactare si vanzare de servicii de transport catre clienti noi.
- Organizarea eficienta a activitatii astfel incat sa se atinga o performanta medie de minim 8.000 km/luna/cap tractor.
- O planificare a incarcarilor care sa asigure un procent de dislocare (kilometrii in gol) de maxim 8% din total kilometrii.
- O echipa comerciala care sa fie mereu in cautare de curse si clienti noi si care sa obtina un tarif realizat pe kilometru care sa acopere costurile directe, evolutia costului motorinei si costurile indirecte. La nivelul lunii Martie 2013, acest tarif este de 3 ron/km.
- O echipa de suport (facturare, control costuri, recuperare creante) care sa fie conectata la activitatea curenta, sa semnaleze din timp potentiale nereguli si sa asigure mentinerea indicatorilor operationali (costuri, consumuri, timp de facturare, timp de incasare) planificati.

Aproximativ 80% din veniturile realizate din transportul domestic trebuie sa fie de la clienti cu care Societatea are incheiat un contract de transport. Restul, pentru mentinerea eficientei, va fi generat de curse spot (curse obtinute de pe bursele de transport sau de la clienti care nu sunt in portofoliul de contracte al societatii).

Veniturile realizate din activitatea de transport domestic vor ajunge in trimestrul doi la aprox 4,5 mil ron/luna.

B. ACTIVITATEA DE TRANSPORT INTERNATIONAL

Transportul International, ca segment distinctiv de activitate, reprezinta oferirea de servicii de transport clientilor, unde cel putin unul din punctele de incarcare sau de descarcare se afla in afara granitelor Romaniei.

Societatea are o flota dedicata de 50 camioane pentru divizia de transport international.

Aceste servicii au fost intrerupte complet in perioada imediat urmatoare suspendarii insolventei (13 August 2012) si tot portofoliu de clienti a fost pierdut.

Societatea a reluat serviciile de transport international in luna Ianuarie 2013, pornind de la portofoliul de clienti existent in trecut. Starea de insolventa este un factor limitator important in dezvoltarea de relatii contractuale de lunga durata cu partenerii internationali si de aceea, modalitatea cea mai potrivita de relansare este lucrul cu curse spot, folosirea burselor internationale de transport si cooperarea cu case de expeditii care sa poata asigura a acoperire comerciala in toata Europa.

Activitatea de transport international trebuie sa devina profitabila incepand cu luna Mai 2013. Pentru a atinge profitabilitatea urmatoarele elemente vor fi asigurate:

- Un portofoliu de clienti directi si de intermediari case de expeditii care sa asigure utilizarea integrala a flotei.
- Organizarea eficienta a activitatii, astfel incat sa se atinga o performanta medie de minim 10.000 km/luna/cap tractor.
- O planificare a incarcarilor care sa asigure un procent de dislocare (kilometrii in gol) de maxim 8% din total kilometrii.
 - O echipa comerciala care sa fie mereu in cautare de curse si clienti noi si care sa obtina un tarif realizat pe kilometru care sa acopere costurile directe, evolutia costului motorinei si costurile indirecte. La nivelul lunii Martie 2013, acest tarif este de 3,8 ron/km.
 - O echipa de suport (facturare, control costuri, recuperare creante) care sa fie conectata la activitatea curenta, sa semnaleze din timp potentiale nereguli si sa asigure mentinerea indicatorilor operationali (costuri, consumuri, timp de facturare, timp de incasare) planificati.

Veniturile realizate din activitatea de transport international vor ajunge in trimestrul doi la aprox 1,85 mil ron/luna.

Pe langa aceste doua segmente de activitate existente si in trecut in portofoliul societatii, urmatoarele segmente si servicii trebuie dezvoltate pentru a construi un operator logistic si de transport profesionist, complex si atractiv atat pentru clienti si furnizori cat si pentru potentiali investitori.

C. SERVICII DE DEPOZITARE SI MANIPULARE MARFA

Serviciile de depozitare si manipulare marfa sunt servicii cu valoare adaugata mai mare si cu un grad de colaborare cu clientul mai ridicat. Clientii din aceasta servicii pot fi mai usor fidelizati si mai usor de convinsi sa achizitioneze de la societate si alte tipuri de servicii: transport, distributie, etc. Pornind de la faptul ca Societatea detine in portofoliu o alta societate (Edy Logistics – in insolventa) care ofera stfel de servicii, si tinand cont de faptul ca in portofoliul de clienti Edy International Spedition exista clienti interesati si de astfel de servicii, acest plan isi propune inchirierea, pentru

inceput in Timisoara, a unui depozit logistic de 10.000 mp si incheierea de contracte de depozitare si manipulare cu SAM Miller, TimacAgro, Coca-Cola HBC si alti clienti interesati, precum si explorarea altor zone cvu potential (Deva, Bucuresti, Cluj, Craiova).

Veniturile realizate din activitatea de depozitare si manipulare vor ajunge in trimestrul patru la aprox 200 mii ron/luna.

D. SERVICII DE DISTRIBUTIE REGIONALA SI NATIONALA

Serviciile de distributie se refera la transporturi de marfa pe distante scurte si de obicei in cantitati mai mici de 22 tone (mai putin de un TIR intreg) si cu un grad de servicii mai ridicat.

De multe ori aceste servicii implica si descarcarea marfii din camion si preluarea/sortarea ambalajelor de retur. Aceste servicii ar completa paleta de servicii oferite prin acoperirea lantului logistic de la producator la client/consumator si sunt servicii cu o valoare adaugata mai mare si cu o tarificare mult superioara serviciilor de transport bulk (22 tone).

Societatea are un portofoliu de clienti interesati de astfel de servicii.

Pentru a oferi aceste servicii societatea are nevoie de o flota de camioane mici (14 tone, 7 tone si 3,5 tone). O solutie ar fi preluarea acestei flote din parcul existent in Edy Logistics si consolidarea activitatilor logistice in Edy International Spedition.

De asemenea, aceasta activitate va necesita atragerea de personal specializat, personal in mare parte existent deja in cadrul Edy Logistics.

Veniturile realizate din activitatea de distributie vor ajunge in trimestrul trei vor ajunge in trimestrul trei la aprox 200 mii ron/luna.

E. SERVICII DE CHARTERING (TRANSPORT INTRACOMUNITAR IN SISTEM DEDICAT)

Edy International Spedition S.A. are o mare experienta de operare a transporturilor intracomunitare (intre doua state din Europa de Vest). Prin urmare, o alta oportunitate de colaborare este lucrul in sistem Charter, in care Societatea furnizeaza pentru utilizare exclusiva, unui partener occidental, camionul si soferul (uneori cu semiremorca partenerului vest-european). Acest gen de colaborari este foarte raspandit in Europa si garanteaza o anumita eficienta si profitabilitate. Tinand cont ca avem experienta in acest mod de colaborari, societatea va identifica parteneri si va aloci o flota de aprox 20 camioane pentru parteneriate Charter in Europa de vest.

F. SERVICII DE INTERMEDIERE – CASA DE EXPEDITII

Societatea are in portofoliu clienti care au nevoi de transport, sezoniere, mai mari decat poate acoperi flota dedicata acestor clienti. Prin urmare exista o foarte buna oportunitate pentru a intermedia



aceste transporturi, adica pentru a le efectua cu camioanele altor transportatori, societatea retinand o marja de profit de aprox. 5-7% pe fiecare cursa efectuata. Aceasta oportunitate implica o investitie initiala in capital circulant – de obicei, pentru a oferi un avantaj transportatorului care va efectua cursa, i se ofera un termen de plata avantajos.

Tinand cont de faptul ca societatea are la dispozitie lichiditati care exced nevoile curente, consideram ca este o oportunitate foarte importanta infiintarea acestui departament de intermediere.

Avantajele evidente sunt: cresterea substantiala a veniturilor societatii, realizarea acestor venituri fara investitii (camioane, etc) si cu riscuri scazute, cresterea nivelului de servicii oferite clientilor si oportunitatea de crestere a flotei proprii pe viitor, compania avand deja asigurate volumele necesare flotei aditionale.

Veniturile realizate din activitatea de intermediere si expeditie vor ajunge la 200 mii ron/luna in trimestrul trei.

In general, in relatiile de Business-to-Business, starea de insolventa este un factor care limiteaza foarte mult posibilitatea de vanzare a serviciilor. In piata de Transport & Logistica acest fapt este foarte des intalnit. O serie intreaga de clienti din industrii diverse au proceduri interne care restrictioneaza contractarea de servicii de la societati aflate in insolventa (eg. Ikea, Draxlmaier, Henkel, etc). Pentru a elimina partial aceasta limitare, societatea va activa o societate subsidiara, Edy Distribution SRL, detinuta 100% de Edy International Spedition SA care va opera sau intermedia aceleasi servicii ca firma mama, dar acolo unde ultima nu poate opera. Spre exemplificare Edy International Spedition SA este blocata ca utilizator pe majoritatea burselor de transport europene (platforme internet de accesare a curselor de transport de la clienti care opereaza pe astfel de interfețe comerciale). Folosind o societate noua, care nu se afla in starea de insolventa, acest inconvenient poate fi indepartat/limitat, in vederea cresterii cotei de piata si a maximizarii veniturilor.

Toate cele de mai sus genereaza in piata un interes crescand din partea marilor investitori in transport care sunt preocupati de solutii pe care ROVIGO SPRL le va aplica in planul de reorganizare.

Rovigo SPRL
Administrator judiciar al
SC Edy International Spedition SA

