

Alamo Transit Inc.: una gemma della Alamo Cement co.

Alamo Transit Inc.: a gem of Alamo Cement company

Raul Tamez,

Alamo Cement company

Responsabile Traffic & Credit
Vice President Traffic & Credit

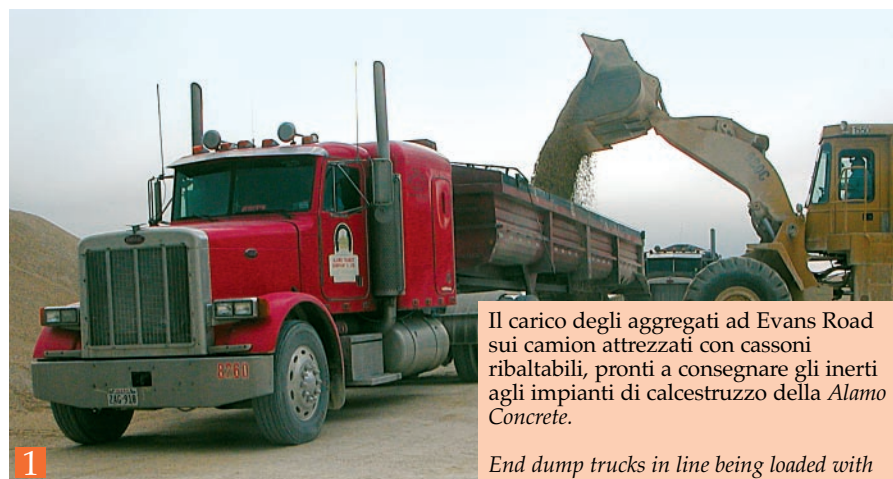
6

Nel 1988 l'*Alamo Cement* ha iniziato ad acquistare nel suo mercato primario società che operavano nel campo del calcestruzzo. Nei successivi dieci anni ne ha acquistate otto, fra le quali alcune piccole ed altre grandi. Tutte, però, possedevano una vecchia flotta di veicoli da trasporto che doveva essere sostituita. E così man mano che acquisivamo le società, volturavamo i veicoli alla *Alamo Cement Trucking company* ed offrivamo agli autisti un impiego a nome della nuova società di trasporto.

Dal momento che il nostro business principale, oltre al cemento, era il calcestruzzo, abbiamo subito preso la decisione di iniziare ad acquistare autobetoniere per rinnovare le vecchie flotte che avevamo acquistato. Inoltre, abbiamo anche deciso di terziarizzare il settore trasporto, invece di acquistare noi stessi a caro prezzo nuove motrici e rimorchi.

Nel 1992, con l'acquisizione di una società operante nel campo del calcestruzzo, la *Alamo* venne in possesso anche di una piccola società di trasporto costituita da 16 camion, chiamata *Best Transport*. Poiché l'autotrasporto a quel tempo era regolato dallo Stato del Texas, l'acquisizione della *Best Transport* si dimostrò per noi di notevole valore, dal momento che essa possedeva un'autorizzazione, molto rara, per il trasporto interstatale, emessa dal Texas. Tale permesso ci dava la possibilità di operare come un comune trasportatore di cemento e di far pagare le tariffe per il trasporto richieste dalle normative dello Stato.

Poiché la deregulation dell'autotrasporto era inevitabile, il nostro scopo era quello



Il carico degli aggregati ad Evans Road sui camion attrezzati con cassoni ribaltabili, pronti a consegnare gli inerti agli impianti di calcestruzzo della *Alamo Concrete*.

End dump trucks in line being loaded with aggregate at Evans road plant for delivery to Alamo Concrete ready mix plants.

di fondare una società di trasporti che ci permettesse di essere competitivi in un ambiente governato non più da regole. Chiu-demmo, quindi, immediatamente l'*Alamo Cement Trucking company* e permetteremo ai nostri dipendenti di acquistare i veicoli per il trasporto che avevamo comperato nel corso degli anni. Contemporaneamente convertimmo anche la società di trasporto autorizzata, la *Best Transport Texas*, in una nuova società chiamata *Alamo Transit*. Lo Stato del Texas, nel 1994, ha effettivamente eliminato la regolamentazione sull'autotrasporto e oggi siamo felici di dire che le tariffe non si sono destabilizzate, come accade di solito con la deregulation. Annoveriamo diversi autisti che hanno comperato uno dei veicoli da trasporto originali dell'*Alamo Cement Trucking company* e che ora sono padroncini che lavorano per l'*Alamo Transit*. Noi li abbiamo molto a cuore: la fedeltà alla "famiglia Alamo" ha stabilito uno standard di servizio ai clienti molto elevato.

L'*Alamo Transit* è cresciuta dai 16 veicoli originali al numero attuale di 194 e si è evoluta da trasportatore di cemento, sabbia e ghiaia a trasportatore di loppe, clinker, ce-

neri volanti, scorie di laminazione, gesso, carbone, coke di petrolio e pietrame. Anche se non ricerchiamo attivamente il trasporto di altri prodotti, se abbiamo un camion in zona, piuttosto che farlo tornare indietro vuoto, carichiamo anche concime di pollo e tacchino dall'area di Cuero per una società di fertilizzanti a San Antonio.

I 194 veicoli comprendono autocisterne pneumatiche che trasportano cemento e ceneri volanti, veicoli a pianale, che trasportano sacchi di cemento, e autocarri con cassoni ribaltabili che trasportano principalmente aggregati. La chiave del successo di una qualsiasi società di trasporto è il corretto utilizzo degli automezzi. Quando le ruote girano e il veicolo è carico sta guadagnando dei soldi; quando l'automezzo è vuoto e sta viaggiando, sta perdendo denaro. Di conseguenza cerchiamo quanto più possibile di viaggiare carichi.

La foto 2 mostra Matt Perez di Corpus Christi che scarica petcoke. Prima del viaggio di ritorno verso Corpus Christi, quando caricherà il veicolo di aggregati da consegnare ad uno dei nostri maggiori clienti, il rimorchio deve essere lavato completamente per evitare possibili contaminazio-

ni. Il trasferimento di petcoke dal porto di Corpus Christi a quello di San Antonio, ed il ritorno con un carico di aggregati, è uno dei diversi tipi di trasporto nei quali il veicolo è fondamentalmente carico per tutto il percorso.

J.J. Closna (foto 4) è in piedi sul pianale del suo camion mentre quest'ultimo viene caricato per una consegna di buon'ora a Waco, in Texas. Dopo averlo scaricato, ricaricherà il veicolo di cemento bianco della *Lehigh*, contenuto nei sacchi dell'*Alamo White Cement*, e ritornerà a San Antonio.

Le riunioni sulla sicurezza dei padroncini della *Alamo Transit* sono un po' diverse dalle solite, in quanto ogni padroncino è un libero professionista e quindi, oltre che alla visione di un film sulla sicurezza, è anche molto interessato alle previsioni economiche. Di conseguenza, in ogni riunione sulla sicurezza vengono discusse anche le condizioni economiche e i trend locali.

Alcune delle riunioni più apprezzate sono state quelle organizzate dalla *Consumer Credit Counseling* (Consulenza sul Credito al Consumo) che, come un bravo revisore dei conti, ha tenuto presentazioni su "Come proteggere i vostri beni" e sul controllo e la gestione dello stress, mentre i venditori di automezzi hanno dato informazioni sui finanziamenti per l'acquisto di trattori o rimorchi. La morale è che un padroncino informato si trasformerà in un padroncino più sicuro e produttivo.

L'*Alamo Transit* dà alle società associate alla *Alamo* diversi tipi di vantaggi. Il volume d'affari che l'*Alamo Cement* e l'*Alamo Concrete Products* generano per l'*Alamo Transit*, la rendono in grado di trasportare a tariffe più basse rispetto a quelle dominanti sul mercato. *Alamo Transit*, poi, trattiene una percentuale della tariffa sia come commissione d'intermediazione sul servizio di trasporto, sia perché fornisce ai padroncini la possibilità di trasportare tutto quanto necessario all'operatività della *Alamo*.

Inoltre il volume generato dalla *Alamo Cement* e dalla *Alamo Concrete Products* permette al padroncino di essere sempre attivo e di fornire a sua volta un servizio di valore al cliente, anche perché gli acquirenti vedono spesso gli stessi autisti. L'*Alamo Transit* è anche partner della *Alamo Concrete Products* per quanto riguarda il trasporto di base per i grossi acquirenti di calcestruzzo. Insomma, quella di *Alamo Transit* è una situazione vincente, non solo per se stessa, ma anche per *Alamo Cement*, *Alamo Concrete Products* e i padroncini afferenti alla *Alamo Transit*, nonché, infine, per i nostri clienti.



2

Matt Perez mentre scarica il coke di petrolio all'interno del deposito: il petcoke arriva dal porto di Corpus Christi in Texas.

Matt Perez unloaded petcoke in stockpile. Petcoke came in from Port of Corpus Christi, Texas.

In 1988, Alamo Cement started acquiring ready-mix companies in its primary market. Between 1988 and 1998, Alamo acquired a total of 8 of them. Some were small and some were very large; however, they all had an older fleet of haul trucks that needed replacing. As we acquired these companies, we placed these trucks under the name of Alamo Cement Trucking company and offered these drivers employment with the new trucking company.

Since our core business, aside from cement was concrete, the decision was made early on to start purchasing ready-mix trucks to replenish the older fleets we had acquired. In doing so, we also made the decision to contract out the hauling portion of the business rather than acquire expensive tractors and trailers to haul to ourselves.

In 1992, an Alamo ready-mix acquisition also included a small 16 unit trucking company called Best Transport. Since trucking at that time was regulated by the State of Texas, the acquisition of Best Transport proved to be invaluable to us. Best Transport possessed a rare Texas Intrastate hauling authority permit. This permit made it possible for us to operate as a cement common carrier and charge the regulated haul rates set by the

state. Because deregulation of trucking was inevitable, our goal was to establish a trucking company that would allow us to compete in a deregulated environment. We immediately closed down Alamo Cement Trucking co. and allowed our employees to purchase the haul trucks we had acquired over the years. In doing so, we also converted the Best Transport Texas hauling authority to a new company called Alamo Transit. The State of Texas deregulated trucking in 1994 and we are happy to say that rates did not destabilize, as generally occurs with deregulation. We still have a number of drivers who purchased our original Alamo Cement Trucking company trucks, but are now independent businessmen leased to Alamo Transit. We love them. Their presence and loyalty to the Alamo family of companies provides for a strong core group that have set a high standard of customer service for future owner/operators.

Alamo Transit has grown from the original 16 trucks to a present number of 194 trucks and has evolved from hauling cement, sand and gravel to also hauling slag, clinker, fly-ash, millscale, gypsum, coal, petcoke and rip rap. While we do not actively solicit hauling other products, if we have a truck in the area, rather than come back empty we have been

Jaime Rodriguez lascia la *Alamo Cement* con un carico di sacchi di cemento.

Jaime Rodriguez leaving Alamo Cement with a load of sack cement.



3



J.J. Closna sul pianale del suo camion mentre viene caricato per una consegna a Waco in Texas. J.J. è uno dei primi due trasportatori di cemento sfuso della Alamo Cement company, fin dal 1982. L'altro era suo padre.

J.J. Closna atop his flatbed truck as it is loaded for a delivery to Waco, Texas. J.J. was one of the two original Alamo Cement company bulk drivers in 1982. His Dad was the other one.

know to haul turkey and chicken manure from the Cuero area to a fertilizer company in San Antonio. The 194 trucks consist of pneumatic tankers that haul cement and fly-ash, flat beds that haul sack cement, and the end dumps that haul mostly aggregates. The key to any successful transportation company is equipment utilization. When the wheels turn and the truck is loaded, the truck is making money. When the truck is empty and running, it is losing money. We try to run full as much as possible. Photo #2 shows Matt Perez from Corpus Christi unloading petcoke into the stockpile. Prior to loading for a return trip back to Corpus Christi with a delivery of aggregate to one of our major customers, the trailer must be completely washed out to prevent contamination. The petcoke haul from the Port of Corpus Christi to San

Antonio and a return haul of aggregate back to Corpus Christi is one of the many hauls where the truck is basically full for the entire round trip.

J.J. Closna (Photo #4) stands atop his flatbed as it is being loaded for an early morning delivery to Waco, Texas. When he unloads, he will load up white cement from Lehigh that is packaged in Alamo White Cement bags and return to San Antonio. Safety meetings for Alamo Transit owner/operators are a little different, in that each owner/operator is an independent businessman and is also very interested in the economic forecast than on watching a safety film. Economic conditions and local economic trends are part of every Alamo Transit safety meeting. Some of the more popular safety meetings have been meetings which were presented by Consumer Credit Counseling, a certified public accountant presentation on "How to Protect Your Assets", a presentation on stress ma-

nagement, and information provided by vendors on how to finance trailers or tractors. The bottom line is an informed owner/operator will translate into a safer, more productive owner/operator. Alamo Transit benefits the associated Alamo companies in many ways. Due to the amount of volume Alamo Cement and Alamo Concrete Products generate for Alamo Transit, it is able to haul at a rate that is at a discount to the prevailing market rate. Alamo Transit then retains a portion of the rate, as it is brokering a transportation service and providing owner/operators to haul the products required to operate the Alamo business. Again, due to the volume generated by Alamo Cement and Alamo Concrete Products, the owner/operators stay busy and in turn provide a valuable customer service in that the customers see the same drivers frequently. Alamo Transit also partners with Alamo Concrete Products on hauling base jobs for large concrete customers. Alamo Transit provides a win-win situation, not only for itself, but for Alamo Cement, Alamo Concrete Products, Alamo Transit Owner/Operators, and finally for our customers.

Louis Garcia alla guida di un'autocisterna, di proprietà di Candy ed Alicia Correa, in partenza dalla Alamo Cement con un carico di cemento sfuso. Candy lavorava per la Barret Industries prima dell'acquisizione della stessa da parte della Alamo e, nel 1982, quando fondammo la Alamo Transit, ha acquistato da noi un Mack. Alla fine il Mack del 1982 ha dato forfait e Candy adesso ha 3 veicoli che affitta alla Alamo Transit.

Louis Garcia driving truck owned by Candy and Alicia Correa, leaving Alamo Cement with a bulk load of cement. Candy was with Barrett Industries when Alamo acquired Barrett. He bought a 1982 Mack from us when we first started Alamo Transit. The 1982 Mack finally gave out, but Candy now has 3 trucks leased to Alamo Transit.

