

## O<sub>2</sub> Truck & Van Business Day 2012 ve znamení diskuze

**5. ročník odborného setkání podnikatelů v silniční dopravě a logistice - O<sub>2</sub> Truck & Van Business Day 2012 – přilákal 6. března 2012 na brněnské výstaviště na 150 majitelů a manažerů firem z odvětví, kteří se aktivně zapojili do diskuze o aktuálních problémech současné dopravy. Na otázky publika odpovídali zástupci státní správy, oborových sdružení, zástupci partnerů i různých odborných organizací.**

V úvodu zhodnotil Martin Mensa, ředitel vydavatelství Club 91, s.r.o., vydávajícího mimo jiné časopis Truck & business, nepříliš optimistickou statistiku prodeje vozidel kategorie N2 a N3 v posledních pěti letech a současně připomněl historii setkání. „Bereme-li prodej nových nákladních vozidel v kategorii N2 a N3 jako určitý indikátor prosperity odvětví, tak dnes, s odstupem pěti let, musím konstatovat, že jsme si na založení tradice této akce nevybrali nejlepší dobu. V roce 2008, kdy se konal první ročník, došlo poprvé po delší době k poklesu prodeje v této skupině vozidel, a to asi o 7 % ze zhruba 11 600 v roce 2006 na zhruba 10 600 v roce 2007. V následujícím roce – 2009 – došlo k masivnímu propadu o 55 %, tedy na méně než polovinu hodnoty z roku 2008 – konkrétně z oněch 10 600 na 4760. Od té doby trh dva roky rostl, loni se prodalo takřka 8000 vozidel, což znamená nárůst 67 % oproti roku 2009. Letošní statistika za první čtyři měsíce roku vypovídá o meziročním oslabení o 4 %,“ řekl Martin Mensa a dodal. „Jsme však rádi, že navzdory těmto nepříliš povzbudivým zprávám tradice akce Truck Business Day zůstala zachována a že se stala vítanou příležitostí k setkávání kolegů z branže, dodavatelů a odběratelů odvětví i setkávání nás – vydavatelů a redaktorů časopisu Truck & business s vámi.“

Radovan Mužík ze společnosti Fleet Partners se zaměřil na lehká užitková vozidla a ve své prezentaci objasnil, že nakupovat lacino nemusí být vždy „terno“. Na druhé straně ani nejdražší vozidlo nemusí být v celkových provozních nákladech cenově nikterak znevýhodněno. Na příkladech dokázal, že náklady mohou být v obou případech vyrovnané. Pořizovací cena hraje sice důležitou roli, neměla by ale být rozhodujícím faktorem při výběru vozidla. Prostor pro úspory je obrovský. Vždyť jen celkový vozový park LUV (pouze čistá LUV sloužící k přepravě zboží) v ČR dnes čítá na 350 000 vozů, přičemž náklady na provoz tohoto autoparku činí kolem 70 miliard Kč. „20 miliard z těchto 70 je vynakládáno neefektivně, zbytečně,“ konstatoval Radovan Mužík a zdůraznil, že pouze „cena za 1 km mobility“ je objektivním údajem, který odhalí, nakolik efektivně je ten který fleet spravován.

Jan Frühwirt ze společnosti Telefónica O<sub>2</sub> vysvětlil principy a možnosti systému O<sub>2</sub> Car Control. Zdůraznil, že tento systém zajišťuje dokonalý přehled o pohybu vozidel v reálném čase spolu s možností oboustranné komunikace s řidičem. Aplikace pro chytré mobilní telefony a tablety navíc výrazně zjednodušuje provoz vozového parku a zvyšuje komfort dohledu nad vozidly. Chystá se další zdokonalení systému, v němž bude aplikováno akcelerační čidlo, záznam jízdního stylu a napojení na digitální tachograf. Jan Frühwirt též uvedl příklady úspěšné spolupráce při využití systému O<sub>2</sub> Car Control, např. a.s. Ostrožsko, stavební firmu Chládek a Tintěra či Vizocargo Vizovice, zajišťující přepravu zboží pod kontrolovanou teplotou.

Hlavní partner:	Exkluzivní partner:	Partner:
	  	       

Martin Hornof ze společnosti Bridgestone vysvětlil funkci systému Total Fleet Management fungujícího v rámci celé Evropy. Návštěvníci se mohli na volné ploše přímo seznámit s mobilní servisní technikou. Přednášející upozornil na komplexní řešení protektorování a na nový sortiment ekologických pneumatik Ecopia. Tyre management společnosti Bridgestone funguje v 18 zemích Evropy, slouží 350 vozovým parkům o celkovém počtu 200 000 vozidel, což znamená zhruba 300 000 pneumatik.

Velké pozornosti se těšila přednáška Vladimíra Myslíka ze společnosti Volvo Truck Czech. Zajímavým způsobem upozornil na nešvary těch řidičů, kteří dostatečně nerespektují základní pravidla zacházení s vozidly. Současné tahače jsou totiž na takové úrovni, že bez důkladného seznámení se s technikou nelze dosáhnout požadované a tolik sledované hospodárnosti provozu. Toho si jsou ovšem mnozí dopravci vědomi a se zaváděním nové techniky nechají řidiče projít důkladným proškolením od firemních specialistů. Vynikajícím pomocníkem autodopravců je program Dynafleet Online, který úspěšně vyvíjí a implementuje značka Volvo.

Jan Černý, hlavní konstruktér společnosti SOR, ve svém vystoupení hodnotil dosavadní zkušenosti s alternativními ekologickými systémy aplikovanými u vozidel pro hromadnou dopravu osob. Autobusy z Libchav dnes můžeme vidět v mnohých velkých městech naší republiky včetně Prahy. V Ostravě jsou v současné době v provozu čtyři elektrobusy, jímž dává šéfkonstruktér větší šanci než hybridům. Výhodné budou i po stránce hospodárnosti za předpokladu, že dojde k očekávanému poklesu cen trakčních akumulátorů.

Josef Melzer, jednatel společnosti M+L Logistik s.r.o. UPLINE CZ s.r.o., se s nadhledem zhostil tématu Kombinovaná doprava v praxi. Zdůvodnil, proč by se na kombinovanou dopravu nemělo nahlížet jako na revoluční zásah do systému, ale jako na postupný vývoj v rámci dopravní strategie. Předpokladem pro zavedení kombinované kontinentální dopravy jsou velké přepravované objemy, dlouhé přepravní vzdálenosti a stabilní dlouhodobé obchodní vztahy.

Jestliže přednášky představitelů našich vrcholových institucí patří dost často k těm málo poutavým, pak toto nelze říci o vystoupení Ladislava Němce, ředitele odboru silniční dopravy MD ČR. Přednáška se týkala aktuálních změn zákonů a vyhlášek z oblasti silniční dopravy. Diskutovány byly pojmy, jako je dobrá pověst dopravce, odborná způsobilost, zavádění rejstříku podnikatelů, uplatňování sankcí, čili otázky, s nimiž dopravci přicházejí bezprostředně do styku.

Šéfredaktor slovenské edice časopisu Truck & business Roman Kment přiblížil dopravně-legislativní tematiku na Slovensku. Navázal na předřečníka, neboť podobné změny jako v ČR zaznamenalo i slovenské zákonodárství. Jeho vystoupení vyvolalo celou řadu dotazů, z nichž vyplynuly odlišnosti a poněkud rozdílný přístup v řešení dopravní legislativy u našich východních sousedů.



Exkluzivní partner:



Partner:



Emotivním projevem Jana Medvedě z Česmadu Bohemia skočil dopolední přednáškový blok. Šéf legislativního odboru Česmadu dokončil polemiku o nešvarech na silnicích a zejména o nedostacích v zákonných předpisech komplikujících život dopravců nejen u nás, ale i v zemích, kam drtivá většina našich řidičů zajíždí. Ostatně již téma přednášky „Co pálí autodopravce“ naznačilo, že důraz bude kladen na kritiku a snahu najít schůdnou cestu z často zapeklitých situací, jimž jsou řidiči vystaveni. Přednášející na konkrétních příkladech ukázal na nedodělky silniční legislativy, a to nejen u nás, ale i v sousedních zemích.

V odpoledních hodinách následoval volný program na stáncích partnerů, kdy se hosté akce mohli seznámit se zajímavými produkty v praxi, navázat obchodní kontakty či si jen vyměnit zkušenosti ze svého podnikání.

78 účastníků akce O<sub>2</sub> Truck & Van Business Day 2012, kteří odevzdali dotazník spokojenosti, uvedlo celkový vozový park vozů N2, N3 a autobusů o celkovém počtu 3640 kusů, z toho 1028 vozidel odpovídající normě Euro 5 a vyšší.

**Pro případné další informace, prosím, kontaktujte:**

**Martin Mensa**

*managing director*

**Club 91, s.r.o.**

5. května 9

140 00 Praha 4

Tel.: +420 261 221 953

Fax: +420 241 403 333

E-mail: [martin.mensa@club91.cz](mailto:martin.mensa@club91.cz)

[www.club91.cz](http://www.club91.cz)

[www.iFLEET.cz](http://www.iFLEET.cz)

[www.Pneurevue.cz](http://www.Pneurevue.cz)

[www.Truck-Business.cz](http://www.Truck-Business.cz)

[www.FleetAwards.cz](http://www.FleetAwards.cz)

Hlavní partner:	Exkluzivní partner:	Partner:
	  	       