

ICOM TRANSPORT

Cestou za ICOM transport Jihlava, jedním z předních dopravních uskupení u nás, byla na Vysočině znát končící zima. Nikoli ovšem v čistém vnitřním areálu společnosti a servisní části, a už vůbec ne v jejích reprezentativních prostorách. Zřetelně byl vidět zájem o budoucnost firmy i její zaměstnance.



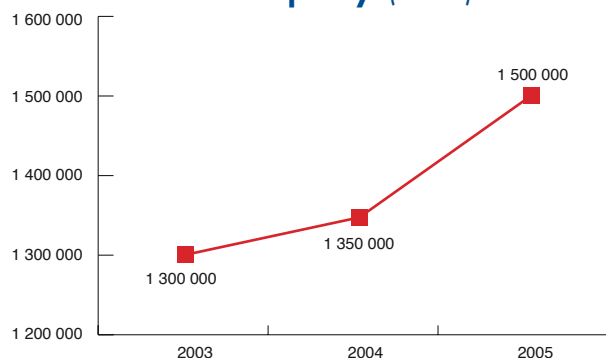
Kateřina Kratochvílová zastává funkci předsedkyně představenstva společnosti od roku 2003. (vlevo ekonomický ředitel Jan Varhaník)

HISTORIE

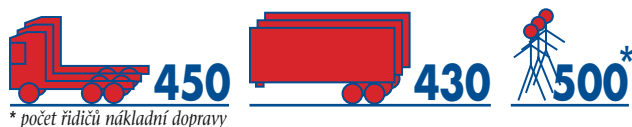
Historie firmy se datuje od roku 1992, kdy byl zprivatizován závod ČSAD Jihlava. V roce 1994 vstoupil do představenstva společnosti Zdeněk Kratochvíl, který se zasloužil o změnu organizační struktury a systému řízení. Díky tomu se společnost dostala do zisku. O dva roky později se přejmenovala na ICOM transport a další rok se sloučila s ČSAD Pelhřimov. V následujících letech získala majoritní podíly v dalších dopravních společnostech ČSAD Benešov, ČSAD Slaný, ČSAD Ústí nad Orlicí a ČSAD Jindřichův Hradec, počet zaměstnanců se zvýšil na dnešních 2300 osob. Obrat uskupení, které je zcela v rukou jediného vlastníka, tvoří z padesáti procent nákladní doprava, z 35 procent autobusová doprava a zbylých patnáct procent další služby.

STATISTIKA

Obrat z nákladní dopravy (tis. Kč)



Obrat celé společnosti činil v roce 2005 zhruba 3,1 miliardy Kč.



VE ZKRATCE

Rok založení: 1992

Nejvyšší představitel:

Kateřina Kratochvílová

Specializace: nákladní a osobní

autobusová doprava

Hlavní sídlo: Jihlava

Hlavní země působení: Německo,

Rakousko, Anglie, Švédsko,

Španělsko

Počet zaměstnanců: 2300



Nákladní silniční doprava tvoří polovinu obrátu společnosti.

Jak hodnotíte pozici ICOM transport v české nákladní dopravě?

Kateřina Kratochvílová, předsedkyně představenstva (K.K.)

Je sice pěkné, že společnost ICOM transport je jedním z největších dopravních uskupení u nás, že například šestkrát denně naše vozidla objednou zeměkouli, nebo že za rok přepravíme čtyřicet pět milionů cestujících, ale pro budoucnost to mnoho neznamená. Vše se může snadno změnit. Důležité je, že se společnost drží nejnovějších trendů a tím se snaží být krok dva před konkurencí. My tomu říkáme zaplacená budoucnost, spočívá v dobré organizaci práce, investicích do techniky apod. To se pak při výběrových řízeních ukazuje jako rozhodující pro získání zákazníka.

Naším motorem je být se sebou nespokojeni. Hledat možnosti zlepšení, to je směr k posunu kupředu – cesta do budoucnosti.

Jak se konkrétně u společnosti projevila vstup do Evropské unie?

K.K. Vstup do Evropské unie znamená pro české dopravce možnost účastnit se tendrů, které pro ně byly díky různým omezením nedosažitelné. Jedná se o zakázky zejména v relaci západní – střední Evropa. Stejně tak se rozšířily možnosti v rámci nových členských států i v regionu mimo Evropskou unii.

Jan Varhaník, ekonomický ředitel (J.V.)

Vstup splnil očekávání, byl velmi pozitivní i z hlediska plynulosti přeprav. Skončily fronty na hranicích,

Vždy alespoň o krok vepředu



kde naše kamiony stály často i 12 až 20 hodin, tím se zvýšila efektivita vozového parku. Realizovaný objem obchodu, orientovaný na velké zákazníky mezi západní a východní Evropou, není stále vyvážený. Není až tak obtížné získat zakázku směrem do západní Evropy, problematičtější je získat vytížení zpět. Proto se dopravci snaží spolupracovat se zákazníky, kteří zajistí nebo pomůžou zajistit zakázku zpět.

Jak se vstup do Evropské unie projevila v nákladech na řidiče?

J.V. Na náklady a platy řidičů vstup do Unie příliš vliv neměl, to spíše aspekty vývoje české ekonomiky. Každoročně investujeme i do moderního vozového

parku, jehož průměrné stáří je 3,5 roku. Je třeba, aby novou a drahou techniku obsluhovali kvalitní a spolehliví řidiči. Jde o to, je nejen získat, ale také udržet. To znamená nejen vysoké mzdy, ale i další motivaci, například za věrnost firmě atd. Náklady na řidiče jako mzdy, pojištění, odvody apod. tak můžeme orientačně vyčíslit na zhruba až 2000 eur měsíčně plus další výlohy spojené s provozováním dopravy.

V čem vidíte svoji hlavní výhodu oproti konkurenci?

K.K. Pro zákazníky nabízíme top kvalitu služeb za přijatelnou cenu. I když zaneseme náklady na technické inovace, investice do kvalitních řidičů,

bezpečnost apod., cena je rozumná. Nepovažujeme za prvořadou výši ceny. Prioritou je poskytnout nejlepší poměr vysoké kvality služeb a přiměřené ceny. Zákazníci takové argumentaci rozumí.

Jak tedy bude vypadat ICOM za deset let?

J.V. Chceme zůstat v oboru a dále růst. Zájem o rozšiřování aktivit jistě máme. Nikoli ovšem za každou cenu, důležitý bude zdravý vývoj společnosti. To je trend, velikost není tak zásadní.

Předěme teď k obecným tématům. Jaký je a bude další vývoj nákladní dopravy v České republice? Jaké šance mají nové země jak ve vztahu

k západní Evropě, tak mezi sebou?

K.K. Konkurence je velmi silná nejen v rámci České republiky, ale také od firem ze střední Evropy. Navíc tlaku střeoevropských dopravců se západní Evropa brání. Existuje samozřejmě příležitost, ale uchopit ji dokážou jen ti, kteří mají co nabídnout. Budoucnost patří dopravcům se špičkovou organizační strukturou, moderním vozovým parkem a kvalitními řidiči. Nejdůležitější je vytvořit nízké náklady, které s sebou nesou přijatelnou cenu pro zákazníka. Nízká cena již není nejdůležitějším kritériem, obzvláště zákazníci ze zemí západní Evropy požadují určité kvalitativní standardy v úrovni poskytovaných služeb.

„Nikdy se sebou nemůžeme být spokojeni.“



Na práci s řidiči klade ICOM velký důraz, předmětem diskuze jsou i chyby řidičů a poučení z nich.

Fleet Management

■ Servis

„Servis tahačů Mercedes-Benz zajišťujeme ve vlastním autorizovaném zařízení, ostatní motorová a přípojná vozidla v opravárenských dílnách společností.“

■ Financování

„Ke každému profinancování nákupu přistupujeme individuálně, ale vždy na základě výběrových řízení s nejvýhodnějším peněžním ústavem nebo leasingovou společností.“

■ Pohonné hmoty

„Pohonné hmoty si zajišťujeme na základě vyhodnocení nejvýhodnější nabídky ve výběrových řízení, nejčastěji od společností OMV nebo Shell.“

■ IT technika

„Ve společnosti máme především klasickou výpočetní PC techniku s operačním systémem Windows umožňující on-line propojení všech společností, a dále sledovací systémy GPS s monitory PDA. Ty umožňují pokrýt veškerou informační a provozní oblast.“

SLOŽENÍ

■ Vozový park

Mercedes-Benz 1840 LS,
1840 LS/NRL,
1843 AXOR,
1844 ACTROS LS/NRL,
ATEGO 1323,
2540L 6x2

■ Přípojná technika

Schmitz SKO 24 ISO,
SKO 24 MRAZ,
SCS 24 Mega,
SPR 24;
DINKEL DSAPPV

■ Dodavatelé techniky

DaimlerChrysler AG,
Schmitz Cargobull AG

■ Dodavatel pohonných hmot a maziv

Shell Czech Republic, a.s.

■ Dodavatel pneumatik

Matador, a.s.

■ Průměr stáří vozového parku

3,5 roku

■ Průměrně ujeté kilometry za rok

Dopravní uskupení jako celek ujede ročně téměř 85 000 000 km

Servisní služby rozsáhlého autoparku si zajišťuje ICOM transport vlastními silami.



Brzy začnou platit nová pravidla provozu na pozemních komunikacích. Jak změny vnímáte?

K.K. Novelu zákona 361 celkově vítáme, je ale potřeba, aby pravidla dodržovali všichni. Ne každá dopravní firma hraje fair play. V zásadě se většina společností striktně drží ustanovení, ale jsou i takové, které proto, aby obstály na trhu, pravidla porušují a dopravcům jako celku dělají ostudu. Kamiony musí jezdit bezpečně. Současná legislativa je v tomto směru dostatečná, stačí zabezpečit její dodržování. Žádné složité zákony nenahradí funkci kontrolních orgánů.

J.V. Problémem je benevolence státního dozoru a policie. Nedostatečná kontrola vytváří podmínky pro nedodržování bezpečnostních podmínek AETRu, přetěžování nákladních aut a dalších tolik veřejností kritizovaných skutečností. V zahraničí poli-

cie zasahuje nekompromisně. Dále pak existují náznaky, že společnosti ze západní Evropy najímají řidiče na východě, Balkáně apod., kteří podle pravidel AETR nejezdí nebo je ani neznají. Z toho pak vznikají problémy na silnicích včetně závažných nehod. Vočích veřejností ovšem za to můžou dopravci jako celek.

Nepomohl by ke zlepšení situace třeba vznik učebního oboru řidič z povolání?

K.K. Myšlenka vzdělávání řidičů jako učebního oboru je výborná. Řidič sice v devatenácti letech získá oprávnění řídit nákladní vůz, ale to ještě neznamená, že obstojí v hustém silničním provozu s plně naloženým kamionem. V autoškolě se nenaučí jednat se zákazníkem, správně vyplnit všechny formuláře potřebné v našem oboru atd. Proto se ICOM věnuje novým zaměstnancům i formou školení a zácviu.

Kvalitní a slušní řidiči jsou zárukou dobrého renomé firmy. Vychováváme tak řidiče na patřičné profesní úrovni, kteří dobře znají AETR, právo i obsluhu IT. Díky tomu pak můžeme aktuálně komunikovat se zákazníkem o průběhu dané přepravy, o okamžité situaci v provozu apod. Spojení s řidičem přes IT je proto nutné.

Jedním z nákladů je také mýtné, které se v České republice rozběhne s příchodem roku 2007. Jak zařídit, aby je zákazníci nepřenašeli na dopravce?

J.V. Žádná nařízení nepomohou. Náklad na mýtné je transparentní, tím pádem uznatelný. Vždy záleží na domluvě mezi dopravcem a zákazníkem. Čili ustanovení, zda náklady na mýtné účtovat odděleně nebo neodděleně, není důležité. Klíčové je jednání s partnerem.

Pomůže firmě k většímu přehledu o práci řidiče digitální tachograf?

J.V. Je dobře, že podmínky jsou stejné pro všechny, švindlovat nepůjde. Digitální tachograf budeme dávat v souladu se zákonem do nových vozidel i my. Myslím ale, že firma má lepší prostředky na kontrolu práce řidiče než digitální tachograf. Pro dopravní firmu je lepší monitoring práce řidiče jinými způsoby, třeba již zmíněné on-line spojení s řidičem přes PDA. To vše se dá aplikovat i na internet, takže i sám zákazník si může ověřit kvalitu dopravní firmy přímo na konkrétním případě. Digitální tachograf je tak třeba spíše brát jako pomocníka kontrolních orgánů mimo firmu, což samozřejmě respektujeme.

■ Petr Barták
foto: archiv



ICOM transport spojil své podnikatelské aktivity s vozidly Mercedes-Benz.