

MÁTRA TRANSPORT

Středně velká dopravní společnost v menším okresním městě, na první pohled to může vypadat jen jako regionální přepravce. To ale případ benešovské společnosti MÁTRA TRANSPORT rozhodně není. Kvalitní práce se zaměstnanci, zejména řidiči, a dlouhodobé obchodní vztahy s předními společnostmi v tuzemském i mezinárodním měřítku dávají tušit, že bílé vozy se zeleným a červeným pruhem budeme na silnicích potkávat i v dalších letech.



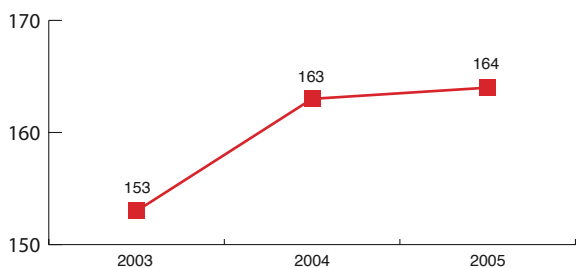
Předseda představenstva Jiří Povolný stojí v čele společnosti od roku 1996.

HISTORIE

Společnost MÁTRA TRANSPORT a.s. byla založena v roce 1991 jako dopravní firma se čtyřmi kamiony Liaz, šesti pracovníky a jednou pronajatou kanceláří. Od svého založení byla orientována na mezinárodní přepravu zboží. Brzy byla pravidelně nakupována vozidla zahraniční výroby jako Mercedes-Benz nebo DAF, od roku 1994 již pouze nákladní automobily a tahače MAN. Výrazný rozvoj společnosti MÁTRA TRANSPORT nastal počínaje rokem 1996, kdy se podařilo společnosti stabilizovat výhradně českými vlastníky. Postupně byly zavedeny další činnosti související s přepravou zboží jako spedice, skladování či celní deklarace. Obory mezinárodní kamionové dopravy, spedice, celní deklarace a autoopravárenství jsou certifikovány dle ČSN EN ISO 9001:2000. V současné době společnost zajišťuje přepravu prakticky do všech evropských států.

STATISTIKA

Obrat z nákladní dopravy (v milionech Kč)



46

* počet řidičů nákladní dopravy



46



65*

VE ZKRATCE

Rok založení: 1991

Nejvyšší představitel: Jiří Povolný

Specializace: komplexní obsluha náročných zákazníků včetně zajištění ucelených logistických projektů.

Hlavní sídlo: Benešov u Prahy

Hlavní země působení: Německo, Rakousko, Itálie, Benelux, Maďarsko, Řecko, Slovinsko, Rumunsko, Velká Británie

Počet zaměstnanců: 100

Dobrý hospodářský výsledek společnosti umožňuje mimo jiné investice do moderní dopravní techniky.

Naší devizou

Jaká je pozice společnosti MÁTRA TRANSPORT v české nákladní automobilové dopravě?

Jiří Povolný, předseda představenstva: Postavení naší společnosti na dopravním trhu je dobré zejména díky tomu, že jsme po celou dobu fungování cílevědomě zajišťovali komplexní služby ve vysoké kvalitě. Tím jsme získali důvěru svých obchodních partnerů. Vždy jsme se snažili zajišťovat náročné zakázky s přidanou hodnotou a díky dobremu vybavení dopravní technikou s vlastním zázemím a profesionálnímu týmu zaměstnanců se nám to celkem daří. Svoji pozici trpělivě budujeme, navázali jsme řadu přímých kontaktů jak s tuzemskými, tak zahraničními zákazníky. To nám zajišťuje trvalý dostatek zakázek, a to jak

od nových, tak již léty prověřených zákazníků.

Jak společnost ovlivnil vstup do Evropské unie, ať již v kladném nebo záporném směru?

V každém případě to byla nejen pro nás, ale i pro všechny ostatní dopravce výzva pro zapojení do daleko širší kooperace a spolupráce. Z pozitivních věcí bych na prvním místě jmenoval odstranění administrativních bariér. Vstup také napomohl k podstatnému zvýšení plynulosti a rychlosti přeprav, významnému zvýšení výkonnosti vozového parku a tedy i jeho efektivnosti. Kdybych měl jmenovat také negativní dopady, pak musím zmínit především podstatný nárůst konkurence a hlavně dramatický pokles cen přepravného.



je serióznost

Významný vliv má také nerovné konkurenční prostředí pro české dopravce ve většině států Evropské unie, což je myslím v rozporu s jejími principy. S tím se ostatně setkáváme ještě dodnes. K negativním jevům nepochybně patří kvůli podstatnému nárůstu počtu vozidel nepropustnost komunikací, nedostatečná silniční síť a kritický stav komunikací. Musím také připomenout zhoršení pozic na domácím trhu. U nás působí a lobuje řada zahraničních firem, které nevlastní dopravní prostředky, jsou to prostě spediční firmy, které získávají zakázky za často dumpingové ceny, které se pak snaží uplatnit na našem dopravním trhu, tedy získat české dopravce. Důsledkem toho je, že české dopravní firmy tímto stavem trpí a dostávají se do ekonomických potíží.

Jaké by bylo vaše doporučení nebo rada, jak řešit tuto situaci?

Musíme být dostatečně silní a odvážní a takovou zakázku, která nesplňuje ekonomické parametry, jež zajišťují prosperitu dopravní společnosti a její zdravý rozvoj, prostě nebrat. A získat zakázku, které si sami najdeme a „opečujeme“. Že to jde, víme z vlastní zkušenosti. Je třeba jen zákazníkovi prokázat kvalitu vlastních schopností a služeb včetně jazykových znalostí, učinit dobře postavenou nabídku, ale také odkázat na tradici a reference od stálých zákazníků.

Jaké hlavní konkurenční výhody nabízí MÁTRA TRANSPORT oproti konkurenci? Něco jste už naznačil, jak byste to ještě blíže konkretizoval?

Musím říci to hlavní, zúročila se práce za dobu existence firmy, protože veškeré vytvořené zdroje byly ponechány pro její další rozvoj, akcionářům nebyly vypláceny dividendy. Díky tomu jsme za ta léta byli schopni vybudovat vlastní administrativní, sociální, technické i logistické zázemí, které využíváme pro komplexní nabídku služeb. Značnou výhodu vidím i v tom, že jsme dokázali vybudovat a udržet stabilní pracovní kolektiv, počínaje řidiči. Ti, kteří s námi začínali, jsou u firmy dodnes. Odcházejí téměř výhradně ze zdravotních nebo rodinných důvodů. Fluktuace je tedy velmi nízká a odehrává se zejména v průběhu prvních třech měsíců. Prostě záleží na tom, zda se řidiči dokáží etablovat v našich podmínkách. Sice náročných,

ale transparentních a korektních. Samozřejmě se jedná také o další zaměstnance firmy od dispečerů, přes logistické pracovníky, servis, až po celní agenturu – jsou to většinou mladí, ale talentovaní pracovníci, jazykově vybavení, flexibilní, kteří se s firmou a její filosofií sžili. To představuje velice dobrý základ k tomu, abychom oslovovali nové zákazníky a uspokojovali jejich potřeby v odpovídající kvalitě.

Společnost nedávno oslavila patnáct let od založení. Kde byste chtěl firmu vidět za stejnou dobu v budoucnu?

Takový výhled se vůbec neodvažuji naznačit. My postupujeme už léta velice zodpovědně jak vůči zákazníkům, tak zaměstnancům. Máme roz-

MÁTRA TRANSPORT



Při příležitosti **oslav patnácti let** **MÁTRA TRANSPORT** bylo otevřeno nové servisní zařízení.

vojové plány, ne sice v horizontu patnácti, ale pěti let. Za dobu existence firmy se nám podařilo vybudovat a přestavět vlastní areál, aby splňoval všechny potřeby moderní dopravní společnosti. Nedávno jsme získali od města k dlouhodobému pronájmu další plochy, které chceme využít pro vybudování dalšího skladového areálu, další odstavě a servisní plo-

chy a také myčky nákladních automobilů. A také se chceme posílit v aktivitách, které v současné době nabízáme. Jde nám jednoznačně o rozvoj, ale úměrný našim možnostem. Chceme být zodpovědní, nemíníme firmu neúměrně předlužit, i když ať banky nebo leasingové či jiné finanční instituce volné prostředky nabízejí. Naše výsledky jsou dobré,

nikdy jsme za ta léta neskončili v červených číslech. Bylo by v dnešní době hazardem tento trend opustit, proto, jak jsem již řekl, investice směřujeme jak do mírného rozšíření dopravních kapacit, tak do budování dalšího technického zázemí, zejména skladového, abychom byli schopni nabídnout ucelený balík služeb, prostě komplexní logistiku pro naše strategické partnery. Žádný výrazný posun neočekáváme, ani jej neplánujeme, chceme udržet tempo růstu z minulých let a rozvoj společnosti řídit dle dosahovaných hospodářských výsledků.

Jak vidíte šanci české autodopravy jako celku v budoucnu, a to jak doma, tak v zahraničí, především v EU?

Šance vidím značné, do budoucna se jistě ještě rozšíří. Svoji kvalitu jsme jako čeští dopravci již v Evropě prokázali. Vybavenost vozového parku

je na velmi vysoké úrovni, navíc jsou naši dopravci velice flexibilní, s potřebnou praxí, zvládají i ty nejnáročnější přepravy, ovládají logistické služby. Samozřejmě za předpokladu, že se nám dostane rovných podmínek v Evropě. Doufáme také, že nás nebudou v naší činnosti omezovat a dusit české předpisy a zákony, které se snaží silniční dopravu stále ztěžovat a ekonomicky drancovat. Jednoznačně by stát měl být k dopravcům vstřícnější, neboť tato činnost generuje značné finanční zdroje do státního rozpočtu.

To je zajímavé, můžete svá slova nějak doložit?

Setkávám se s tím denně, něco jsem již naznačil. Například přístup na český trh pro zahraniční konkurenci je nesrovnatelně příznivější a přívětivější než vstup české firmy na trh jiné země Evropské unie. Sám jsem

Fleet Management

■ Servis

„Prakticky veškeré opravy techniky děláme vlastními silami v našem servisním zařízení, pouze záruční opravy a speciální opravy motorů nám zajišťuje dodavatelský servis společnosti MAN, případně Jihotrans.“

■ Financování

„Nákladní automobily si pořizujeme hlavně na leasing, většinou od společnosti SG Finance. Přípojnou techniku financujeme především z vlastních zdrojů.“

■ Pohonné hmoty

„Pohonné hmoty zajišťujeme dodavately, máme vlastní čerpací stanice. Naším partnerem je v současnosti KM – Prona.“

■ IT technika

„Pro monitoring pohybu vozidel používáme satelitní systém EutelTRACS.“

Vlastní servisní zařízení zvládá naprostou většinu oprav i kontrolních prohlídek.



SLOŽENÍ

■ Vozový park

MAN TGA
a modifikace této řady

■ Přípojná technika

Plachtové, chladič,
mega soupravy,
soupravy pro přepravu ADR ap.
značek Kögel,
Schwarz Müller,
Samro ap.

■ Dodavatelé techniky

MAN Uživatelská vozidla Česká republika
Kögel CZ
Schwarz Müller
Hesti

■ Dodavatel pohonných hmot a maziv

KM – Prona
Fuchs – Oil

■ Dodavatel pneumatik

Barum Centrum Praha

■ Dodavatel IT

D&COMM
ABS Import Benešov

■ Průměr stáří vozového parku

5 let

■ Průměrně ujeté kilometry za rok

Na vozidlo 150 tisíc km

Na celou firmu 6,6 milionu km

si to na vlastní kůži ověřil. Například náš pokus založit nějakou formu společnosti v Německu, ať už organizační složku nebo s.r.o. K tomu je z německé strany vyžadováno splnění řady podmínek, spojených například se značnou finanční náročností, ale i řadou úřednických obstrukcí. To je v přímém kontrastu s tím, jak snadno německé dopravní i spediční společnosti zakládají organizační složky v České republice. Dostávají velmi snadno koncesní listiny nebo živnostenské listiny, a pak využívají všech výhod jako český subjekt. To je samozřejmě naprosto neporovnatelná situace.

Hodně diskutovaným tématem jsou nová pravidla silničního provozu. Platí krátce, ale již se okolo nich zvedla celá vlna protestů. Jak celou situaci vnímáte?

Po větším pořádku na silnicích již řadu let jako dopravci voláme, zejména ti slušní z nás. Zavedení přísných pravidel je naprosto v pořádku, ovšem je tu řada různých ale. Především byl zákon, což je pro praxi v téhle zemi typické, nedostatečně připraven. Byl podle mého názoru doslova odbyt. Minulý zákon, i když jsme k němu měli výhrady, by byl v řadě případů využitelný i dnes, ale nebyla vůle jej využít nebo na něj navázat. Byl vytvořen zákon nový, a až v době, kdy začal fungovat, nebo respektive nabyl účinnosti, najednou všichni začali zjišťovat, co obsahuje za problémy. Můžu za dopravce říci, že jsme na

skutečnosti, o nichž se dnes veřejně mluví, upozorňovali již dlouho před nabytím účinnosti zákona, respektive už při jeho vytváření. Jediná věc, která byla vyslyšena, byl zákaz předjíždění kamionů na vícepruhových komunikacích. U ostatních věcí jsme byli ujišťováni, že jsou v pořádku. Opak je však pravdou. Zejména ve vztahu k profesionálním řidičům a dopravcům jsou podmínky nepřijatelně přísné až likvidační.

Můžete být konkrétní?

Řidič je často odpovědný za věci, které nemůže nijak ovlivnit. Příkladem je třeba přetěžování vozidel, zde musí být, jako je tomu v jiných státech, zodpovědný odesílatel. Nebo bodový systém, ten je značně nevyvážený. Nezná toleranci, neexistuje institut domluvy, výstrahy, podmínky. Policista musí při zjištění přestupku jednat, ať už uložením vysoké pokuty nebo odečtem bodů, ale hrozí také ztráta řidičského oprávnění. Jeho odebrání není jen o dovršení dvanácti bodů, v řadě případů to jde bez ohledu na to, kolik bodů řidič už „nasbíral“. Existují instituty jednou a dost, při zavinění nehody atd. Já jsem proto, aby řidiči, kteří zavinili těžké havárie, trvale nerespektují zásady bezpečnosti provozu atd., byli tvrdě sankcionováni. Ale například ustanovení, že pokud v obci překročí rychlost o dvacet kilometrů a víc a mimo ni o třicet a víc, to vše dvakrát za dvanáct měsíců, už je podnětem k zadržení řidiče

ského oprávnění, se mi zdá opravdu příliš kruté. Zejména s ohledem na profesionální řidiče. Při počtu kilometrů, které najezdí, v průměru dvanáct až patnáct tisíc měsíčně, je téměř nemožné mít neustále oči na tachometru. Přísnost zákona je naprosto neúměrná. Za demagogii považuji skutečnost, že za všechny chyby kromě parkování se odebírají body a navíc je řidič trestán vysokou pokutou. Co nesmyslné dopravní značky na našich komunikacích? Zkrátka stát vydal zákon a nezajistil korektní podmínky pro jeho dodržování.

Jaký máte recept na získávání a hlavně udržení dobrých řidičů? Je to obtížnější než dříve?

V každém případě, a to podstatně. Profese řidiče se stala jednou z velice žádaných, a to z řady důvodů. Díky fungující ekonomice vznikla obrovská poptávka po dopravní kapacitě, zásobování přitom funguje převážně po silnici. Jak jinak, když už v územních plánech se počítá se zakládáním nových firem u dopravních tepen typu dálnice. To se pak nikdo nemůže divit. Nárůst vozového parku se pohybuje mezi patnácti a dvaceti procenty ročně. To jsou tisíce nových vozů a tedy i potřeba jejich řidičů. Navíc výuka nových řidičů nefunguje, armáda je už prostě neprodukuje. Nezbyvá, než si stávajících kmenových řidičů vážit a vytvářet optimální podmínky k tomu, aby u společnosti zůstali. Získat nového řidiče lze zejména z firem, které z trhu

odcházejí nebo ze společností, které řidičům, ať už záměrně nebo z titulu finanční nezpůsobilosti, dluží za určitou práci, mzdu, cestovné ap. Ti to už nemohou ekonomicky vydržet, tak se poohlídnou jinde, kde jsou schopni mzdové náležitosti plnit.

Jde to ale také jinak, byť jde jen o první vlnu. Na základě projektu Česmadu Bohemia se sdružilo několik dopravních firem, a podařilo se nám zatím na jednom, od září pak už minimálně na třech odborných učilištích, rozšířit učební obor automechanik o nepovinný předmět řidič. Česmad se podílel na vypracování osnovy pro lektory, nabídl školení zdarma. My jsme věnovali finanční prostředky, aby výuka mohla probíhat. Za první rok se na Středním odborném učilišti v Hostivaři připravilo dvanáct řidičů. V podobné praxi chceme pokračovat. Nikde není psáno, že ti řidiči u nás zůstanou, ale významné je to, že se jedná o mladého člověka, který je vyučen v oboru automechanik a má zájem o řízení. To znamená, že zpočátku nastoupí na nízkotónážní vozidlo, získá praxi dva roky a může přejít na řidiče kamionu. To je optimální stav, je to v podstatě odborník s praxí a přechází na kamion. Tak by to mělo fungovat a tak to kdysi také fungovalo. Na kvalitě řidiče klademe vysoký důraz i za cenu, kdy by nám vozy měly stát na parkovišti, nepřijmeme řidiče, který by nesplňoval parametry, které vyžadujeme.

■ Petr Barták

Flexibilitu ve vztahu k zákaznickovým přáním poskytujeme velmi rozmanitý park nákladních vozidel a přípojně techniky.

