

# C.S.CARGO



Jan Šmídek, místopředseda představenstva a ředitel společnosti

Jičínská společnost C.S.CARGO je příkladem toho, že na nesmírně konkurenčním evropském trhu mezinárodní silniční dopravy lze obstát i s českým kapitálem a českým know-how. Společnost nejenže se nezalekla „papírově“ silnější zahraniční konkurence, ale za jednu dekádu dokázala posunout své aktivity od autodopravy ke komplexní logistice a expandovat

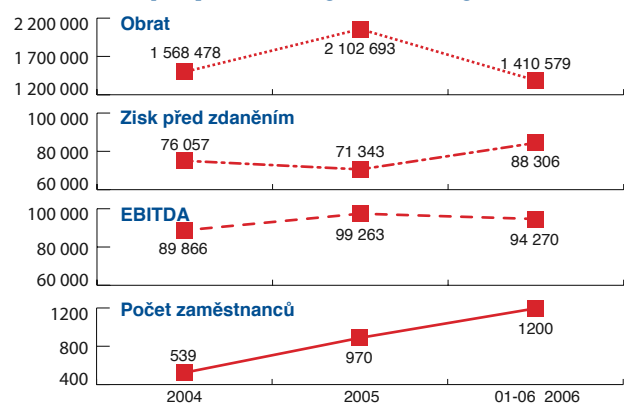
na nové rozvojové trhy. Jak vyplývá z následujícího rozhovoru, který časopisu Truck & Business poskytl Jan Šmídek, místopředseda představenstva a ředitel společnosti, tvrdé konkurenci lze vzdorovat především kvalitou práce, investicemi do IT technologií, motivací řidičů a neustálým hledáním třeba jen dočasných soutěžních výhod.

## HISTORIE

Společnost C.S.CARGO byla založena v roce 1995 jako společnost s ručením omezeným. Významným mezníkem v její historii byl rok 2001, kdy společnost vybudovala první logistické centrum umožňující poskytovat nejmodernější logistické služby. V roce 2004 rozšířilo C.S.CARGO své aktivity na zahraniční trhy. Model, který se osvědčil v Česku, se úspěšně uvedl na Slovensku a v Rusku, připravuje se vstup na další trhy střední a východní Evropy. Dnes C.S.CARGO obsluhuje významné klienty, např. Audi, Nissan, Plzeňský prazdroj, Pražské pivovary, Saint-Gobain, Continental Teves a další. C.S.CARGO a.s. patří do skupiny C.S.Cargo Holding N.V.

## STATISTIKA

### Obrat skupiny C.S.Cargo Holding N.V. (v tis. Kč)



## VE ZKRATCE

Rok založení: 1995 Hlavní sídlo: Jičín  
 Nejvyšší představitel: Ing. Tomáš Faller, Hlavní země působení: ČR, Slovensko, Rusko  
 předseda představenstva  
 Specializace: poskytování komplexních logistických řešení Počet zaměstnanců: 1200



### Jaká je pozice společnosti C.S.CARGO v české silniční autodopravě?

Jan Šmídek, místopředseda představenstva a ředitel společnosti C.S.CARGO a.s.:

C.S.CARGO je v současné době řazeno mezi přední logistické operátory a zaznamenává stále rostoucí úspěchy u svých zákazníků, především díky spolehlivosti a komplexnosti poskytovaných služeb. Již od svého vzniku úspěšně rozšiřuje své pobočky v rámci celé České republiky, kde se podařilo vybudovat kvalitní obslužnou síť. Předpokládáný nárůst tržeb skupiny C.S.CARGO se odhaduje na 3 miliardy korun, což je 42procentní vzestup oproti loň-

skému roku. Podstatná část současných obchodních podílů na realizovaných přepravách připadá na oblast automobilového průmyslu, dále je to sektor potravinářský, elektrotechnika, gumárenský průmysl a další. V posledních letech se obchodní aktivity C.S.CARGO obrátily i jiným směrem než na automobilový průmysl, výsledkem čehož byly zejména úspěchy ve výběrových řízeních pro Plzeňský Prazdroj a Tesco, čímž se zásadně změnil obrátový potenciál jednotlivých průmyslových odvětví. Pro zajímavost můžeme uvést, že díky spolupráci s Plzeňským Prazdrojem, Pivovary Staropramen a Městským pivovarem Platan distribuuje C.S.CARGO přes 70 % českého piva.



Flotila společnosti C.S.CARGO a.s. čítá na 344 trucků  
a 259 návěsů a přívěsů.



# Obstát v nejtěžší konkurenci

**Jak vaši společnost ovlivnil vstup do Evropské unie, a to jak v kladném, tak záporném směru?**

J.Š. Možná začnu z druhé strany. Negativně se otevření hranic České republiky promítlo zejména v tom, že se naše republika stala pro zahraniční autodopravce výhodnou tranzitní zemí. Nedokonalá dopravní infrastruktura s nekvalitní sítí dálnic a silnic I. třídy tak kapacitně nestačí a podléhá nekontrolovatelnému přetěžování. Pro spoustu silných nadnárodních společností pak bylo otevření hranic výzvou k rozšíření oblasti působnosti a otevřely zde hned několik svých poboček; převažujícím objektem jejich obchodního zájmu se poté stal automobilový prů-

mysl. Stávající české logistické společnosti pak musí prokázat, že dokáží stavět na dosavadní praxi a zkušenostech a v této konkurenci obstojí. Pro naši společnost je známkou úspěchu po vstupu do EU například realizace zakázek společnosti Nissan UK a mnoha dalších, ke kterým otevření hranic jistě dopomohlo. K usnadnění přeprav došlo například při odbourání celních procedur, nekonečných čekacích dob na hranicích a díky možnosti rozšíření stávajících nabídek i na západní trh.

**Jaké hlavní konkurenční výhody nabízí C.S.CARGO oproti konkurenci? Něco jste již naznačil, jak byste je blíže konkretizoval?**

J.Š. V dnešním konkurenčním prostředí je velmi patrnou výhodou společnosti C.S.CARGO nabídka uceleného balíčku logistických služeb. Přenecháním starostí s dopravou, skladováním a nevýrobními činnostmi právě naší společnosti zákazník získává velmi příjemný servis služeb spojený s úsporou času i provozních nákladů. Ani dokonalý servisní systém se však neobejde bez motivovaných zaměstnanců s výraznou orientací na zákazníka a vstřícným přístupem, na který je kladen zvláštní důraz.

Neméně zajímavou přidanou hodnotou našich služeb je i softwarová podpora IT oddělení společnosti, kde je našimi programátory neustále vyvíjen

a zdokonalován unikátní logisticko-dopravní informační systém LODIS. Díky tomuto firemnímu know-how a EDI komunikaci pak dokážeme propojit stávající informační systém zákazníka s naším a v reálném čase tak řešíme jeho potřeby v oblasti optimalizace logistických a dopravních služeb. Pro zdokonalení a rozvoj dalších výhod kvalitních informačních technologií je pro nadcházející období představenstvem společnosti schválena investice dosahující řádově 20 milionů korun.

**Vaše společnost nedávno oslavila jedenáct let od založení. Kde si myslíte, že bude společnost C.S.CARGO za dalších deset jedenáct let?**



# C.S.CARGO

J.Š. Dovolují si osobně potvrdit, že společnost C.S.CARGO se neustále velmi úspěšně rozvíjí a její expanze pokračuje i rozvojem aktivit ve střední a východní Evropě, kdy například v roce 2004 vstoupilo C.S.CARGO na slovenský trh implementací stávajícího modelu ve společnosti C.S.CARGO Slovakia a.s. Mezi další úspěchy bezesporu patří i moskevské zastoupení a připravovaný rozvoj služeb v Polsku, Maďarsku, Rumunsku a Bulharsku. To vše na nejvyšší možné úrovni a za pomoci vyspělých IT technologií. Znamená to tedy, že v žádném případě nechceme celkovému růstu obětovat stávající vysokou kvalitu poskytovaných služeb a zachováme tento trend i nadále.

**Jaké vidíte šance české autodopravy jako celku, a to jak v Česku, tak v celé Evropě?**

J.Š. Stále rostoucí nároky zákazníků



**V roce 2001 otevřela firma moderní logistické centrum,** které znamenalo zásadní posun od autodopravy ke komplexní logistice.

## Fleet Management

### ■ Servis

„Servis vozového parku je zajišťován u smluvních partnerů (servisů), se kterými je uzavírána servisní smlouva nebo v Truck Pointu (autorizovaný servis Volvo), který je 100% dceřinou společností C.S.CARGO a.s.“

### ■ Financování

„Financování je zajišťováno individuálně finančním nebo operativním leasingem dle projektu a typu vozidla. Poskytovatelem jsou leasingové společnosti vybírané dle aktuální cenové nabídky (VB Leasing, Bawag Leasing, Leasing České spořitelny, Credium, Raiffeissen Impuls Leasing aj.)“

### ■ Pohonné hmoty

„Tankování probíhá na vlastní čerpací stanici, u smluvních partnerů a v zahraničí prostřednictvím kreditních karet euroShell, EssoCard.“

### ■ IT technika

„Ve vozidlech jsou nainstalovány jednotky GPS/GSM, jejich prostřednictvím jsou monitorovány požadované údaje (poloha, spotřeba, přechody hranic....), všechny jednotky komunikují obousměrně (dispečink – vozidlo a zpět) a veškeré informace se přenášejí pomocí SMS/GPRS dat do centrální databáze (Oracle).“

Ročně ujedou soupravy s logem C.S.CARGO přes **38 milionů kilometrů**.



## SLOŽENÍ

### ■ Vozový park

(nejpočetněji zastoupené typy)  
Volvo  
Mercedes-Benz Axor a Actros  
Scania  
Daf  
Renault Magnum, Premium  
Vozidla do 7,5 t: Iveco Eurocargo

### ■ Přípojná technika

(nejpočetněji zastoupené typy)  
Schmitz  
Schwarzmüller  
Panav

### ■ Dodavatelé techniky

Volvo Truck Czech, s.r.o.  
Scania Czech Republic, ProScan a.s. Jičín  
Hoffman&Žižák spol. s r.o.  
NAPA Truck spol. s r.o.  
FARID COMERCIA s.r.o.  
dodavatelé přípojných technik – Panav,  
Schwarzmüller, techniku značky  
Schmitz dodává firma EWT spol. s r.o.

■ Dodavatel pohonných hmot a maziv na vlastní ČS dodává pohonné hmoty několik firem dle aktuální cenové nabídky

### ■ Dodavatel pneumatik

Matador

### ■ Průměrné stáří vozového parku

3,5 roku

### ■ Průměrné ujeté kilometry za rok

Flotila vozidel ujede ročně cca 38 500 000 km.



na kvalitu služeb, na rychlost dodávek a hlavně s tím spojené finanční investice přinášejí problémy stávajícím malým a středním autodopravcům. Někteří nejsou schopni unést tíhu konkurenčního boje na trhu, pro některé bude velkou ekonomickou zátěží například nutnost nákupu nových vozů pouze s motory splňujícími normy EURO4 či EURO5. Velmi rád pak mohou říci, že společnost C.S.CARGO se bezesporu řadí mezi silné poskytovatele dopravních služeb a díky připravenosti a zkušenostem je spolu s několika dalšími českými logistickými společnostmi připravena stavět na získaných zkušenostech a obstát i v konkurenci nadnárodních dopravců vstupujících na český trh. Dost dobře však nelze ovlivňovat rostoucí náklady, se kterými se potýkají dopravci v celé Evropě, jako jsou například ceny pohonných hmot či vzrůstající poplatky.

**Poslední dobou se hodně hovoří o nových pravidlech silničního provozu a problémech s tím spojených. Jak vnímáte celou situaci vy?**

J.Š. Předchozí pravidla silničního provozu si zcela jistě zasloužila obměnu a zpřísnění jednotlivých postihů za závažné přestupky. Otevřenou otázkou však zůstává, zda by místo toho současného nestačilo poněkud rozumnější řešení. Není výjimkou, že někteří řidiči, ve strachu ze ztráty bodů, ještě více zpomalují svou rychlost pod stanovenou maximální hranici. Vznikající kolony pak nepřiměřeně naruší plynulost celé dopravy. Pro některé dopravce, převážně s vázanou dopravou just-in-time, se navazující zdržení přeprav stává dosti závažným problémem.

V nedávné době byl zveřejněn průzkum účinnosti kontrol dodržování nových pravidel, kdy údajně každý druhý řidič v České republice již stačil přijít alespoň o jeden bod. S úlevou tak mohou konstatovat, že obdobný průzkum mezi řidiči naší společnosti dopadl mimořádně úspěšně a až na velmi nízká dvě procenta mají všichni ostatní řidiči lidově řečeno čistý bodový štít.

**Jaký máte recept na získávání a udržení dobrých řidičů?**

J.Š. Nábor řidičů se u autodopravců v mnohém neliší, limitujícím roz-

dílem, například při zveřejnění informací o volných místech, je převážně nákladnost některých typů inzerce. Ve velké míře je však využívána informovanost prostřednictvím regionálního tisku či celoplošných rádií. Další možnosti jsou informační letáky, billboardy, upoutávky na automobilech či další formy inzerce, vše, co dokáže ve velké míře oslovit právě cílovou skupinu, pro kterou je inzerce určena. Pro nás však jsou nejdůležitější formou náboru u těchto profesí i nadále reference a zkušenosti řidičů samotných. Pokud tedy zvládneme nesnadnou cestu k získání řidičů, čeká nás ještě složitější boj při jejich zaškolení a udržení. Právě nesnáze, které předcházejí zařazení řidiče do dopravní společnosti, jeho zaučení, zaškolení a nasazení, nás nutí vymýšlet stále účinnější a poutavější metody cílené motivace. Ty jsou potom velmi chráněným know-how, neboť to dodává dopravní společnosti alespoň chvilkový náskok před konkurencí. Zde však chci upozornit, že nelze zkoušet překračovat zákonné normy, neboť v okamžiku, kdy někteří zaměstnavatelé postaví svůj motivační systém byt v nepatrném rozporu s českými zákony či

mezinárodními úmluvami, vystavují se vysokým pokutám, poškození zdraví řidičů a špatné pověsti.

**Jak se připravujete na zavedení mýtného?**

J.Š. V tomto okamžiku stále čekáme na konečné rozhodnutí ze strany naší vlády o výši jednotlivých poplatků. Prozatím tedy počítáme se zavedením mýtného od 1. ledna 2007 minimálně na dálniční síti a stejně jako ostatní autodopravci negativně vnímáme nešťastné vícepásmové řešení. I přesto již náš tým pracuje na postupném zavedení mýtného do naší současné praxe; jde o nelehkou situaci z několika následujících hledisek: V případě, že bude model sedmi pásem schválen, nebudeme například schopni vytvořit reálnou cenovou kalkulaci dopravy pro zákazníka. Z hlediska časové náročnosti a složitosti totiž nebudeme schopni dopočítat skutečnou cenu mýtného zahrnutou právě do kalkulací doprav. To bude mít vliv na požadavek zákazníka, uskutečnit přepravu v nižších sazbách mýtného. Následně dojde k negativnímu dopadu na plánování jednotlivých tras doprav, optimalizaci nákladek, vykládek, pracovní dobu řidičů, dodržování úmluvy

AETR a v neposlední řadě na životní prostředí, kdy díky těmto požadavkům zákazníků navýšíme stávající vozový park a tím i nechtěně emise. Spousta středních dopravců nadále neunesou související více-náklady spojené s fakturací a vyúčtováním mýtného a finanční zatížení při skládání požadovaných záloh právě na tolik diskutované mýtné. (pozn. redakce: rozhovor byl poskytnut před rozhodnutím vlády ČR o nových sazbách mýtného)

**Využíváte ve své flotile GPS/GPRS monitoring a navigace?**

J.Š. Nyní dochází k dokončení montáže GPS/GPRS na všechny naše vozy nákladní autodopravy. Od konce měsíce října tedy budeme schopni přesně sledovat jednotlivé cesty vyslaných vozidel čímž zoptimalizujeme jejich sledování a využití. Následně připravujeme zavedení tohoto systému i na stávající referentská vozidla. Celkově tam získáme ucelenou kontrolu nad celým vozovým parkem.

Děkuji za rozhovor

■ Miroslav Zubina  
foto: C.S.CARGO a.s.



Moderní sídlo pobočky společnosti v Liberci