

O.K.TRANS PRAHA



Zdeněk Zderadička,
jednatel společnosti O.K. Trans

Společnost působící na českém trhu již 17. rokem, se postupně stala jedním z největších poskytovatelů komplexních logistických a přepravních služeb. Její modré vozy s charakteristickým kulatým logem na plachtě dnes brázdí silnice již v počtu 190. Strategické

zaměření O.K. Trans Praha je především na dodavatele do automobilového průmyslu, z čehož společnost čerpá mnoho cenných poznatků a především orientaci na špičkovou kvalitu poskytovaných služeb. Obrat O.K. Trans Praha činil v roce 2006, 1,2 mld. Kč, počet realizovaných přeprav se blíží hodnotě 45 tis. ročně.

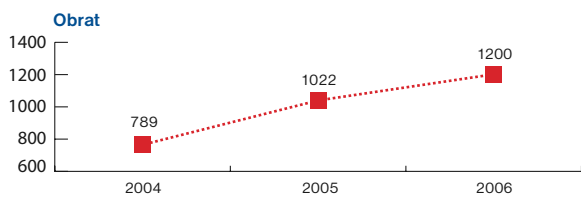
HISTORIE

Společnost O.K.TRANS PRAHA, spol. s r.o. byla založena 21. června roku 1990 dnešními majiteli, kteří využili změny společensko-politických podmínek v tehdejší Československé socialistické republice k naplnění svých profesionálních představ a zároveň k pokračování historických podnikatelských aktivit předchozích generací rodinných příslušníků v oblasti dopravy. Společnost je registrována jako 30. společnost s ručením omezeným u Městského soudu v Praze oddíl C, vl. 30.

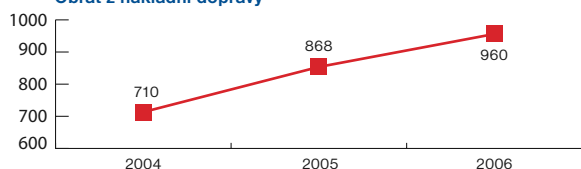
Společnost na základě odhadu vývoje trhu zvolila jako základní strategický cíl nabídku ucelené komplexní dopravně-logistické služby, která bude odpovídat moderní evropské poptávce. K současnému portfoliu služeb společnosti patří mezinárodní a vnitrostátní doprava a zasilatelství včetně služeb souvisejících s dopravou a provozem motorových vozidel.

STATISTIKA

Obrat (v mil. Kč)



Obrat z nákladní dopravy



* počet řidičů nákladní dopravy

VE ZKRATCE

Rok založení: 1990

Nejvyšší představitel: Vladimír Starosta

Specializace:

komplexní logistické služby

Hlavní sídlo: Praha

Hlavní země působení:

Česká Republika, Itálie, Německo,

Francie, Španělsko, Portugalsko, Velká

Británie, Benelux

Počet zaměstnanců: 320

Důraz



Můžete stručně charakterizovat Vaši společnost?

O.K. Trans Praha spol. s r.o. patří mezi největší poskytovatele komplexních dopravních a logistických služeb. Společnost byla založena již v roce 1990 a do dnešních dnů zůstává plně v rukou původních majitelů. Firmě se již od počátku daří kontinuálně zvyšovat obrat a zároveň držet

vysokou úroveň poskytovaných služeb. Důkazem toho je certifikát ISO 9001:2000.

Stěžejními službami, které poskytujeme našim zákazníkům, jsou mezinárodní a vnitrostátní doprava, zasilatelství, komplexní logistický servis, skladování a celní deklarace. Od roku 2005 mohou naši zákazníci využít rovněž služeb autorizovaných

na vysokou kvalitu služeb



vaného servisu VOLVO a prodejny originálních náhradních dílů.

Co nejvíce ovlivnilo vývoj ve Vaší společnosti v posledních letech?

Faktorů to bylo zcela jistě několik. Jako první bych jmenoval tlak ze strany zákazníků na poskytování komplexních logistických služeb. Trh je v tomto segmentu velmi

dynamický a naše původní nabídka služeb pouze v oblasti přepravy a spedice se již ukázala jako nedostatečná. Vzniklé situaci jsme se však dokázali poměrně rychle přizpůsobit a dovolil bych si říci, že dnes jsme schopni našim zákazníkům poskytnout velmi široké portfolio služeb. Druhým faktorem, který ovlivnil vývoj ve firmě, byl

vstup do EU. Před vstupem nebyl prakticky nikdo schopen říci, jak se plné přidružení k EU a otevření trhu odrazí v dalším vývoji. Pravdou je, že klíčoví zahraniční hráči již na českém trhu působili, panovaly však obavy z masivnějšího přílivu. Tyto obavy se však ukázaly jako ne tak dramatické a místo toho se českým subjektům otevřel celý evrop-

ský prostor se všemi příležitostmi. Vstup na jednotný evropský trh však není jednoduchý a O.K. Trans Praha prozatím možnosti pouze analyzuje.

Jako třetí, avšak ne poslední faktor se jistě jeví zavedení mýtného na českých dálnicích. K otázce mýtného bych se však později rád vyjádřil podrobněji.



Čím je OK trans ve srovnání s konkurencí výjimečný, jaké výhody zákazníkům poskytuje?

Společnost O.K. Trans Praha se dlouhodobě zaměřuje na zákazníky z oblasti automobilového průmyslu. Tento segment zákazníků je velmi citlivý na kvalitu poskytovaných služeb. Pokud jsme chtěli být těmito fir-

mám rovnocennými partnery, museli jsme začít poskytovat služby ve velmi vysoké kvalitě. Kvalita musí jít odspodu a začíná výběrem kvalitních řidičů, jde přes zvolení špičkové techniky a končí monitoringem úrovně poskytovaných služeb. Partnerstvím s velkými hráči z automotive učinil O.K. Trans Praha velký krok k po-

skytování kvalitních služeb. Naším cílem bylo to, aby naši zákazníci měli s přepravou minimum starostí, a jejich odezva nám říká, že se nám cíl podařilo splnit. Abych se tedy vrátil k Vaší otázce: jako naši konkurenční výhodu bych označil poskytování komplexních logistických služeb ve vysoké kvalitě.

V čem vidíte největší problém českých dopravně-logistických společností?

Myslím si, že největším problémem zůstává nedostatek kvalitních odborníků. Problémem ryze českých firem je poté to, že pokud již nějaký ten odborník k mání je, zahraniční firmy mají výhodu v lákání na zvučná jména a mezinárodní prostředí. To je faktor, který samozřejmě působí jako velmi silný motivátor a bude trvat delší dobu, než se nám ho podaří překonat.

Jinak se domnívám, že české firmy mají jistě svým zákazníkům co nabídnout a to i ve srovnání se zahraniční konkurencí. Český trh má před sebou skvělou budoucnost. Podíl logistiky na tvorbě HDP ve službách dosahuje v západních zemích hodnoty 12 %, v České republice je tento podíl zatím přibližně 3 %. Dá se tedy očekávat velmi dramatický rozvoj.

Jsou skutečně čeští řidiči ve srovnání se západními horší a v čem?

Toto se nedá generalizovat, to máte jako ve všem. Jsou dobří, ale také špatní, nemyslím si, že by se v zásadě výrazně lišili od svých západních kolegů.

Jak hodnotíte zavedený mýtný systém?

Mýtný systém funguje a všichni platíme. To je jistě úspěch. Za základní nedostatek bych označil naprostý

Fleet Management

■ Servis

Vlastní autorizovaný servis VOLVO + smluvní partneři v rámci celé ČR.

■ Financování

Řeší se individuálně (dominuje leasing na 48 měsíců u společností ING leasing, Deutsche Leasing, SG Equipment, aj.).

■ Pohonné hmoty

Řidiči tankují u vlastní čerpací stanice v Chýni a smluvních partnerů (AS24, Schell, IDS).

■ IT technika

Vozidla jsou vybavena satelitním zařízením Euteltacs od společnosti D&comm. Zařízení zajišťuje jak určení polohy vozidla, tak i komunikaci mezi dispečinkem a řidičem.

SLOŽENÍ

■ Vozový park

Volvo FH 12
DAF 95 XF
MB Axor

■ Přípojná technika

Schwarzmüller
Vanhool
Fliegl

■ Dodavatelé techniky

VOLVO Truck Czech
DAF Truck Praha
DAIMLER-CHRYSLER Automotive
Bohemia
Schwarzmüller Žebrák
Unitesta
Fliegl CZ

■ Dodavatel pohonných hmot a maziv

Schell
AS24
IDS
WAG

■ Průměrné stáří vozového parku

3,5 roku

■ Průměrné ujeté kilometry za rok

na vozidlo 140 000 km





nedostatek informací, který provázel spouštění systému. Nikdo nic nevěděl a firmy tak neměly možnost se na výběr mýtného kvalitně připravit. To vedlo k nestandardním situacím a nepříjemným jednáním se zákazníky. Vše se však podařilo odladit a myslím, že dnes již není moc důvodů k nespokojenosti.

Jiná otázka je samotná volba systému, který je založený na bázi mikrovln. Stavba nevzhledných mýtných bran, problémy s generátory elektrického proudu, problémy s distribucí palubních jednotek. To jsou jen některé

z problematických oblastí, ze kterých by jistě bylo dobré se do budoucna poučit. Snad se to při realizaci zplnění silnic 1.tříd podaří.

Jak získat, vychovat a neztratit dobré řidiče?

Tak toto je otázka, na kterou by asi každý rád znal odpověď. Kdybychom ji znali, ušetřili bychom si jistě spoustu problémů.

Myslím si, že základem je jednání na rovinu. Řidič musí mít pocit, že je součástí týmu a tak by měl ke své práci přistupovat. My bychom se bez

něj neobešli a on by se neobešel bez nás. V tomto vztahu musí fungovat vzájemný respekt. Ostatně tak jako v každém jiném vztahu...

Co je pro Vás - samozřejmě kromě spolehlivosti a bezpečnosti - při výběru silničních vozidel nejdůležitější?

Úplně nejdůležitější pro naši společnost při nákupu nových vozidel je jednání dodavatele a lidí, kteří ho zastupují. Samozřejmě, po technické stránce si vybíráme vozidla a specifikace, které jsou ověřené. Ale

podstatné je, nakolik nám dodavatel naslouchá, jak vyjde vstříc našim představám o ceně, termínu dodání a případným změnám, které jsou vyvolány představami našich zákazníků. Vozidla slouží našemu trhu a našim zákazníkům, a proto vyžadujeme, aby dodavatel respektoval především tyto vztahy.

Děkuji za rozhovor

■ Vlastislav Tůma
foto: O.K. Trans Praha