

Doprava a logistika

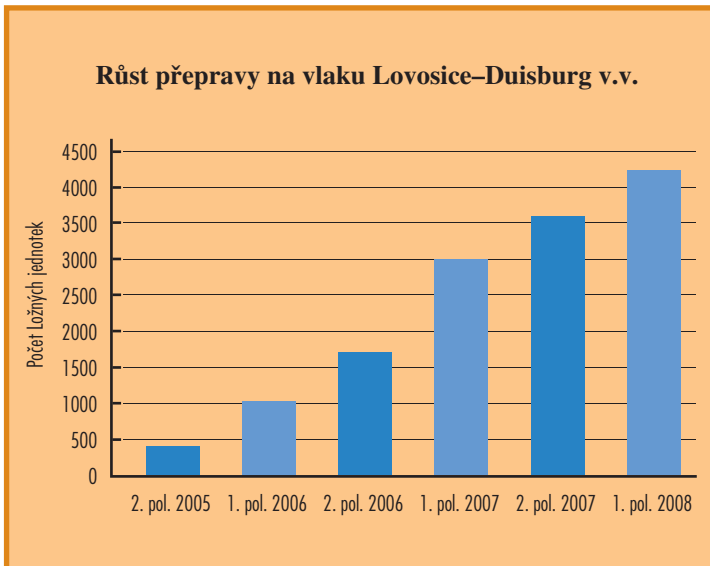
Silničním dopravcům

Ekonomický efekt kombinované přepravy silnice–železnice objevili také čeští zákazníci

Letos v lednu jsme v rozhovoru s ředitelem společnosti Bohemiakombi Ing. Vladimírem Fišerem hovořili o výročním tisícím vlaku Bohemia Express a jeho symbolickému významu pro kombinovanou přepravu u nás. Byla překročena pomyslná hranice nedůvěry českých dopravců v tento způsob přepravy. Dnes je zcela zřejmé, že i u nás získává kombinovaná přeprava svoje pevné místo a oblibu u zákazníků.



Sít evropských vlaků kombinované dopravy funguje západně od našich hranic už řadu let. Tato síť slouží silničním dopravcům jako alternativa k přímým přepravám po silnici. Firmě Bohemiakombi se jí podařilo rozšířit do České republiky. Začala provozovat přímé vlaky z Lovosic do uzlů v Hamburgu a Duisburgu. Tím se otevřela možnost přechodu zásluh na vlaky po celé západní Evropě, od Skandinávie až po Španělsko nebo Portugalsko. Specifikem služby firmy Bohemiakombi je to, že je určena právě silničním dopravcům, a tím se výrazně liší od servisu ostatních operátorů kombinované dopravy na českém trhu. Silniční dopravce je „na vlaku“ zákazníkem,



nikoliv pouhým subdodavatelem počátečního nebo koncového úseku přepravy.

Jaký je dnes postoj českých silničních dopravců ke kombinované dopravě?

Přestože nový systém speciálních vlaků kombinované dopravy silnice–železnice provozujeme už tři roky, stále ještě převažují zahraniční zákazníci. Dnes ale už i čeští dopravci vědí, že je pro ně jednoznačně finančně výhodnější poslat svůj cisternový kontejner vlakem a v Německu, Belgii, Holandsku či jinde si ho vyzvednout a převézt k zákazníkovi. Naše ceny za přepravu po železnici jsou totiž nižší než vlastní náklady silničního dopravce v přípa-

dě přímé přepravy po silnici. Stále se však ještě potýkají s určitou psychologickou bariérou nedůvěry, kterou v tento systém měli. Na kombinovanou přepravu nebyli připraveni po technické stránce, poměrně náročné je také zvládnutí složitějšího způsobu organizace práce. Silniční dopravce musí umět organizačně sladit tři články přepravy – úsek po silnici, úsek po železnici a konečný úsek po silnici. Součinnost řidičů a dispečerů musí fungovat bezchybně a na vysoké úrovni. Dopravce, který si však tento systém práce osvojí, v něm jednoznačně najde výhody a zůstane u něj.

Jaký byl ohlas na vaši první zkušební jízdu meganávěsu?

Tuto zkušební jízdu jsme zorganizovali pro jednoho českého zákazníka. Meganávěsu se přepravují na speciálních kapsových železničních vozech, které jsou u nás technickou novinkou. Jakmile zákazník vyzkoušel, jak to funguje, a dokázal si zorganizovat dopravu z německého terminálu k zákazníkovi, zůstal už tomuto systému věrný. V podstatě hned po zkušební jízdě začal tento meganávěs přepravovat po železnici zcela pravidelně. A to je právě příklad úspěšného překonání organizačních a psychologických bariér.

Kam tyto meganávěsy jezdí?

Tyto konkrétní přepravy jsou usku-tečňovány na trase do Duisburgu, tam si zákazník meganávěs vyzvedne, přepraví ho do Belgie na vykládku a novou nakládku a ten samý den cestuje návěs zpět. Tak stihne během jediného týdne 1,5 obrátky do Belgie a zpět.

Co nového jste letos silničním dopravcům nabídli?

Rozšířili jsme naši nabídku o přepravy z Lovosic do Terstu. Nyní, v první fázi, jezdí jen jeden pár vlaků týdně. Zpočátku je tato trasa využívána hlavně pro přepravy námořních kontejnerů do přístavů a zpět. Očekáváme, že jakmile zájem vzroste, zvýšíme počet odjezdů, a linka tak bude ideální také pro kontinentální přepravy mezi Itálií a ČR, tedy pro cisternové kontejnery, pro sedlové návěsy nebo výměnné nástavby.

Od 1. 9. 2008 jsme také rozšířili naše služby o přepravy z Lovosic až do Basileje. Je to první švýcarský

terminál v naší nabídce. Lze jej využít pro přepravy do Švýcarska, ale také do Německa, neboť terminál leží na hranicích. Nabídka je velmi výhodná pro cisternové kontejnery. Představuje zajímavé řešení například pro zákazníky, kteří do Švýcarska přepravují chemikálie.

Co připravujete do budoucna?

V nejbližší době chystáme zvýšení počtu odjezdů vlaků do Duisburgu. Dnes uskutečňujeme tři odjezdy vlaků týdně, od poloviny října budou už čtyři, to znamená téměř každý pracovní den. Stejně tak i v opačném směru z Duisburgu do Lovosic. S každodenními odjezdy pak počítáme od první poloviny příštího roku.

Zaznamenáváte stoupající zájem také z řad českých zákazníků?

Jednoznačně ano. Zájem ze strany českých firem roste. Stále vyšší ceny nafty nutí silniční dopravce hledat alternativní cesty pro jejich přepravy. Rovněž posilující koruna je pro ně velkou motivací. Naše ceny jsou kalkulovány v evropské měně, takže při přepočtu na českou korunu jsou ceny pro české silniční dopravce letos dokonce nižší, než byly v roce 2005.

Vlasta Piskačová □



Je dobře, když o svém skladu nevíte

„Je-li sklad správně navržen, management o něm ani neví,“ říká Ing. Pavel Nekut, ředitel společnosti Proman, která sklady řeší už 14 let. Dolehnu-li k vám tedy z prostor vašeho skladu zprávy o opožděných dodávkách, dlouhých čekacích dobách nebo neúplném využití všech možností drahé manipulační techniky, jsou to signály, že sklad nefunguje tak, jak by měl, a mnohdy je příčina úplně na začátku, v jeho návrhu.



Znamená to tedy, že správný projekt skladu může v budoucnu ušetřit mnoho peněz?

Přesně tak. Už v počátku návrhu musí být přesně definováno, co bude zákazník od skladu požadovat. Například spediční firma, která ví, že bude vychystávat zboží z několika regálů zároveň, si nemůže dovolit pojízdné regály, protože ty umožňují přístup pouze do jedné uličky. Dobrý projekt dokáže vzít v úvahu řadu aspektů budoucího provozu skladu a určit správnou kombinaci manipulační techniky, regálů, jejich výšky, a také způsobu obsluhy, včetně všech bezpečnostních norem. Předěje se tak vyšším nákladům, které mohou plynout z příliš drahé manipulační techniky, příliš velkému počtu lidí ve skladu a případně pak z prostojů, doplňujících doprav, nebo dokonce zastavení linky a čekání.

Zmínil jste se o bezpečnostních normách. Jaká opatření lze ve skladech vidět?

Bezpečnost práce je samozřejmě dána normami, ale existuje také řa-

da prvků, které lidem práci ve skladu usnadňují a dokážou předejít poškození zařízení skladu, manipulační techniky a v horším případě ohrožení zdraví člověka. Jsou to například různé ochranné pruhy, které zajišťují lepší viditelnost regálů, různé ochrany na čelech regálů nebo ochrany stojek regálů tak, aby nedošlo ke škodám v okamžiku, kdy manipulační vozík o regál zavádí.

Jaké typy regálů se ve vašich projektech objevují?

Za 14 let existence naší společnosti jsme nasbírali řadu zkušeností, a svým zákazníkům tak můžeme poskytnout nejen celé spektrum typů regálů, ale také veškeré služby. Připravíme projekt skladu, a zaručíme pak také celoživotní péči. To, že můžeme navrhnout vlastní konstrukční řešení, přináší výhodnější cenu ve finále. Máme velmi dobře zpracované projekční podklady pro plošiny, konzolové regály, popřípadě i pojízdné podvozky pro policové regály. Máme také řadu pěkných

řešení pro archivy, kde se skladují krabice s dokumenty nebo šanonny, obrazy, mapy a další věci. Troufám si říci, že nyní neexistuje prvek regálových systémů, který bychom neuměli nabídnout.

Co znamená celoživotní péče?

Provádíme kontrolní prohlídky, výměnu poškozených dílů. V případě, že zákazník chce svoje sklady rozšířit a původní mu už nevyhovují, dokážeme od něj odkoupit staré regály a dodat mu novější vybavení. Použité regály jsme schopni nabídnout jiným zákazníkům, především menším společnostem, které začínají. Také na tyto regály poskytujeme sto procentní záruku kvality, poškozený bývá zpravidla pouze nátěr.

Tyto komplexní služby poskytujeme také svým zákazníkům v zahraničí, především na Slovensku a v Polsku, kde má naše firma už řadu let dceřiné společnosti. V posledních třech letech směřují však naše aktivity také do dalších zemí, hlavně na jihovýchod.

Jaký je jihovýchodní region?

Jsou zde noví, místní zákazníci, ale také zákazníci, kteří nás už znají. Stavíme na tom, že zákazník, který poznal naši firmu v Česku, s námi bude spolupracovat také například v Rumunsku nebo Chorvatsku. Už dva roky tam máme dceřiné společnosti, které se mohou vždy opírat o zázemí a zkušenosti mateřské firmy. V loňském roce jsme byli vybráni jako dodavatel centrálního skladu firmy Billa v Zagrebu, a to jak pro naši příznivou cenu, ale také díky tomu, že jsme už pro stejnou firmu budovali centrální sklad na Slovensku. Chorvatsko je specifické menším počtem zahraničních investorů, ale je zde mnoho místních investorů, kteří svoje aktivity rozšiřují. Na konci roku 2006 jsme založili dceřinou společnost také v Bulharsku. Ta má za sebou už řadu zajímavých skladů, například pro spediční společnost Willi Betz, která má od nás regály nejen v Čechách, ale také v Německu a v Turecku. Kromě těchto zemí se zaměřujeme i na další části jihovýchodního regionu, například na Srbsko, Černou Horu, Bosnu a Hercegovinu, Makedonii, Slovinsko, ale třeba také na Ukrajinu nebo Albánii.

Na Slovensku existuje firma Proman už 10 let. Jak se jí daří na tomto trhu?

K tomu, abychom tam založili firmu, nás vedlo rozdělení Československa. Zpočátku jsme kolegům v Novém Městě nad Váhom poskytovali pomoc a různá školení, během deseti let se však tato slovenská firma naprosto osamostatnila. Poskytuje tedy také komplexní služby a je rovnocenným partnerem stejně jako Proman v ČR. Jsou tam velmi zajímavé reference, například spediční společnost Gefco, dodávka pro Nestle, Lidl a řada dalších.

Jaký typ zákazníků vás nejčastěji vyhledává?

Regály jsou potřebné téměř v každém odvětví průmyslu. Potravinářský průmysl, automobilový průmysl, spediční atd. Mezi naše zákazníky patří například Škoda Auto Mladá Boleslav, řetězec Globus, kde jsou našimi regály vybaveny jak jednotlivé hypermarkety, tak také centrální sklad. Dále například řetězec Lidl, firmy Siemens, Bosch a Danone.

Usilujeme o to, aby každý sklad byl naším referenčním místem, kam můžeme přivést dalšího zákazníka.

Vlasta Piskačová □

