

ROZHOVOR

Doprava je neustále dynamická

Mnoho vodičov už peniaze nemotivujú, chcú pohodu a pokoj. Tá sa však v autodoprave dosahuje veľmi ťažko. Prečo si to myslí, i o iných otázkach, sme sa rozprávali s Jánom Skrúcaným, konateľom spoločnosti AVE – MOTO, s. r. o., z Nového Mesta nad Váhom.



Ako ste sa dostali k podnikaniu v doprave?

Pôsobil som v autoškole a po roku 1990 som si povedal, že skúsím otvárajúce sa príležitosti. Začínal som s jedným vozidlom a koncesiou ako fyzická osoba. Postupne sa vozidlový park rozratal a súčasnú spoločnosť sme s Ladislavom Masárom založili v roku 1996. S tým, že budeme vykonávať nielen prepravu, ale aj servis vozidiel, aby sme neboli len úzko viazaní na jednu činnosť. Samozrejme, aj keď doprava a servis sú dve oblasti, ktoré majú k sebe blízko a sú ako spojené nádoby. Ak sa nedarí dopravcovi, menej sa chodí do servisu. Počiatočný podnet na zriadenie servisu bol, aby sme mali pokryté naše vozidlá. Vždy sme však chceli, aby si aj servis na seba zarábala, kvalitatívne sa rozvíjal a jeho kapacity boli efektívne využité.

Nebolo jednoduchšie netrieštiť silu a riešiť servis vozidiel u spoločnosti, ktorá sa zameriava len na túto činnosť?

V prvopočiatočkoch sme ako dopravnica vo vlastnom servise videli operatívnosť. Ak sa nám v noci niekde pokazilo vozidlo, vedeli sme to veľmi promptne riešiť. Urobili sme hoci aj výjazd do Veľkej Británie, keď sa nám na aute pokazila prevodovka a opravili sme si ju. Dnes by to, samozrejme, nemalo zmysel, lebo existujú kvalitné a rýchle asistenčné služby 24/7 po celej Európskej únii. Hnať tam dodávku s mechanikmi by nebolo efektívne. Vtedy však servisy v zahraničí tak rýchlo nevedeli reagovať, a aj v tej Británii nám odpovedali, že auto nám opraví najskôr možno až o týždeň. A my sme potrebovali problém rýchlo vyriešiť.

Takže, ak by ste dnes začínali od nuly, do vlastného servisu by ste už nešli?

No, ťažko odpovedať. Tlačí sa mi na jazyk, že by som nešiel dnes ani do dopravy... (smiech). Možno by ste tú otázku mali položiť niekomu z mladších, či vidí v našom segmente perspektívu a či je to na podnikanie zaujímavá oblasť. Môj pohľad bude možno trochu skreslený, keďže sa v tejto branži pohybujem takmer tridsať rokov a začínal som v iných podmienkach a zažil ešte aj dobré časy, keď cestná doprava bola výnosnejšia. S odstupom času sa ľahko hľadí do minulosti, najmä ak ste vtedajšie výzvy úspešne zdolali, možno ostáva spomienkový optimizmus, ale aj vtedy existovali úskalia. Každopádne, ak ste boli zodpovední, nemýlili si tržby so ziskom a mali aspoň trochu ekono-

mické myslenie, išlo to. Dnes sa človek musí nielen riadne obracať, ale mať možno aj šťastie.

Pokiaľ ide o servis, mnohí ľudia posudzujú servis úžitkových vozidiel podľa skúseností so servisom osobných áut. Napriek tomu, že v servise osobných áut máte často vyššiu hodinovú sadzbu práce, resp. minimálne rovnakú ako pri servise úžitkových áut, investície a náklady naň sú vyššie. Začnime tým, že musíte mať už vyššiu budovu, ktorá má väčšie náklady na vykurovanie. Mechanik, ak robí napr. brzdy na návese, si za deň zašpiní montérky tak, že na druhý ich musí vymeniť. Je to navyše ťažká fyzická práca, vymeniť koleso na nákladiaku je ťažšie, ako na tom osobnom, a najmä časovo náročnejšie. Čiže, niekto by zasa povedal, že lepšie je mať servis osobných áut...



Na aké prepravy sa zameriava cestná doprava u vás?

Našími zákazníkmi sú najmä dodávateľia a subdodávateľia pre automobilový priemysel. Naš vozidlový park má zastúpenie širokej škály vozidiel - od dodávkových vozidiel do 3,5 t, cez ľahké úžitkové valníky s plachtou do 7,5 t až po veľkoobjemové návesové súpravy. Je to z toho dôvodu, aby mali naši zákazníci z Automotive zabezpečenú spoľahlivosť a flexibilitu. Vieme byť operatívni. Dodávkové vozidlá sú v prípade použitia preprav v automobilovom priemysle veľmi variabilné. S 7,5-tonou môžete ísť aj počas štátnych sviatkov. Ak nemáte celozozovú zásielku, alebo ľahší náklad, nemusíte využívať napríklad návesové súpravy, ale iba autá nad 12 ton.

Z prípojných vozidiel používame

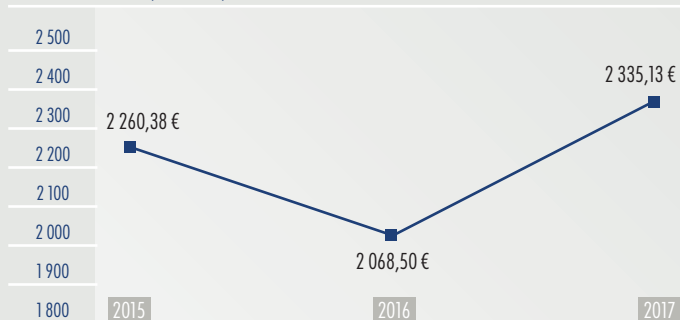
ako štandard trojstranné zhrňovačky so zdvíhacím stropom. Všetky návesové súpravy sú v nízkopodlažnom vyhotovení, teda „MEGA“. Ak by zákazník chcel, vieme mu ponúknuť aj viacpodlažné návesy s možnosťou využívania regálov. Zákazníci to však v súčasnosti nevyužívajú. Použitie viacpodlažných návesov by som vnímal ruka v ruke s vývojom obalov, kedysi neboli tak kvalitné. Dnes sa dá veľakrát tovar stohovať na seba. Vozidlá využívame podľa toho, čo, koľko a kedy treba prepraviť. Dbáme na to, aby sme mali čo najviac nákladných vozidiel s normou Euro 6, aby aj zákazník mohol deklarovať, že pri prevoze nákladu postupuje s ohľadom na životné prostredie. Všetky vozidlá sú vybavené GPS monitorovacím zariadením, takže máme tovar pod dohľadom.

HISTÓRIA

Korene spoločnosti AVE – MOTO, s. r. o., začínajú na prelome 90-tych rokov, kedy začal jeden z jej konateľov s dopravnou činnosťou najskôr samostatne s jedným vozidlom. Samotná spoločnosť s ručením obmedzeným vznikla v roku 1996 a za hlavné činnosti si stanovila cestnú nákladnú dopravu a servis nákladných, prípojných a úžitkových vozidiel. Jej mottom je flexibilita a spoľahlivosť v každom kroku. Spoločnosť vykonáva vnútroštátnu a medzinárodnú prepravu tovaru prevažne do štátov Európskej únie. Od roku 2009 je autorizovaným partnerom servisnej siete MAN. Prevádzkuje tiež portálovú automatickú umývaciu linku pre nákladné vozidlá. Portfólio služieb AVE – MOTO, s. r. o., dopĺňajú od roku 2009 aj činnosti v oblasti tachografov.

ŠTATISTIKA

TRŽBY (V TIS. EUR) - DOPRAVA



V SKRATKE

NAJVVŠÍ PREDSTAVITELIA: JÁN SKRÚCANÝ, KONATEĽ
LADISLAV MASÁR, KONATEĽ

HLAVNÉ SÍDLO - PREVÁDZKA: TRENČIANSKA 56, 915 01 NOVÉ MESTO NAD VÁHOM

HLAVNÉ KRAJINY PÔSOBNIA: EÚ – SLOVENSKO, ČESKÁ REPUBLIKA, RAKÚSKO, NEMECKO, MAĎARSKO, SLOVINSKO



„PREPRAVU LEN PRE PREPRAVU ZMYSEL ROBIŤ NEMÁ.“

Ján Skrúcaný

Ako vo firme zatiaľ hodnotíte tento rok z hľadiska dopravy? Ak by sme sa pozreli pod vašu pokrievku, ako postupujete a čím sa riadite pri vykonávaní preprav?

menej, ale stabilných klientov, ktorí vedia, že majú k nám prístup 24 hodín denne a môžu sa spoľahnúť, že budú mať pristené vozidlo, keď ho budú potrebovať. Prepravu len

tégie, ktorými si je možné udržať ziskovosť, záleží od toho, čo je ochotný človek oželiť a čo nie. My chceme pôsobiť dlhodobo a štandardne, s tým, že máme splnené všetky svo-

mer nulovú fluktuáciu. Nehovoríme, že nám nikto neodišiel, ale, naopak, sa aj vrátil.

Ak to zoberiem z iného uhla, znamená to pravdepodobne, že aj u vás máte vodičov s pomerne vysokým priemerným vekom. Darí sa vám napríklad etablovať vo firme aj mladšie ročníky vodičov? Čím sa snažíte udržiavať vodičov, aby od vás neodchádzali?

Zatiaľ sme nemuseli brať vodičov na inzerát. Aj keď to vodiči u nás možno majú sťažene tým, že nemajú striktné svoje stabilné vozidlo a v prípade potreby musia prejsť aj zo súpravy na menšie vozidlo, alebo naopak. S mladými je to ťažšie, čo sme tu zatiaľ niektorých záujemcov mali, chceli jazdiť zväčša len na dodávke s B oprávnením, a keď sme sondovali, či by si boli ochotní spraviť vodičský aj na väčšie auto, nemali záujem aj napriek ponúkanej nemalkej pomoci zo strany firmy. Nebola to pre nich výzva. Dnes ľudia vidia kamión skôr ako drinu. Už to nie je poznávanie sveta cez šoférovanie, ktoré priťahovalo mladých vodičov. V dobe takmer bez štátnych



Tento rok nie je zatiaľ ničím výnimočný. Nájdu sa u nás aj efektívne prepravy, aj menej efektívne. Vo všeobecnosti sa snažíme eliminovať riziká z preprav. Radšej máme

pre prepravu zmysel robiť podľa mňa nemá, preto novú prácu u nových zákazníkov riešime len vtedy, ak je za ňu cena, ktorá nám vyhovuje. Je to náročné ustať. Sú aj iné stra-

že záväzky. Ak sa to darí, potom máte aj spokojnosť vo firme, zamestnanci vám neodchádzajú. Naša spoločnosť má 22 rokov a mnohí sú u nás už 20 či 15 rokov. Máme tak-

ZLOŽENIE

VOZOVÝ PARK:

MAN TGX 18.460, 18.440; TGL 12.250, 8.180; Iveco Eurocargo 75E150; dodávky Citroën

PRÍPOJNÉ VOZIDLÁ:

Kögel SNCO 24

DODÁVATEĽ POHONNÝCH LÁTOK A MAZÍV:

EW, OMV

PRIEMERNÝ VEK NÁKLADNÝCH VOZIDIEL:

3 roky

PRIEMERNÝ VEK PRÍPOJNÝCH VOZIDIEL:

5,5 roka

PRIEMERNÝ POČET KM JAZDNÁ SÚPRAVA ZA ROK:

110 000 km



hraníc a leteniek takmer zadarmo má väčšina mladých ľudí spoznávanie sveta už za sebou.

Z hľadiska udržania vodičov máme dlhodobu jednoduchú zásadu - výplaty nemôžu meškať. U nás nerobí za minimálnu mzdu, majú ich vyššie. Minimálne mzdy sú pre mnohých problém, uvedomujú si, že tým tratia. Typická je práceneschopnosť. Mali sme prípad vodiča, ktorý musel ísť na operáciu platničiek a bol takmer rok doma. Vtedy ocenil vyššie nemocenské. Vodiči majú u nás aj nefinančné benefity. Každopádne, myslím si, že dnes pracovníci nie sú vyslovene zameraní len na peniaze. Chcú mať najmä pohodu a byť čo najmenej zaťažení, mať možno čo najmenej starostí. Nechcú sa neustále naháňať a byť dlho odlúčení od rodiny a priateľov. Paradoxne, v zásade takýto pokoj sa v cestnej doprave dá ťažko zabezpečiť, najmä ak sú vašími zákazníkmi dodávatelia v Automotive.

Prečo?

Nákladné vozidlo nie je stroj vo výrobnom závode. Pracuje buď v istom čase, alebo s určitým počtom

kilometrov. Jeho využitie na maximum je komplikovanejšie. Nestíhate? Vo výrobnom závode pridáte druhú, tretiu zmenu. Že má operátor pri stroji nadčasy? Nejakto to vždy vyriešite. U dopravcu v žiadnom prípade. Viete, že vodič má svoju dobu jazdy a časy odpočinku, ktorú vám skontroluje polícia a inšpektorát práce kdekoľvek na ceste, prípadne inšpektorát v podniku aj späťne dva



roky dozadu. Posúvanie a presúvanie časov nakládky a vykládky je kapitola sama osebe. V zásade nemôžete plánovať a stále vám niečo

nabúrava systém. Je náročné zefektívňovať prácu v cestnej doprave bez toho, aby ste nestresovali seba a ľudí okolo. Doprava je neustále dynamická.

Ak by ste to mali krátko zhrnúť, aké je dnes podnikanie v autodoprave? Čo vám napadne ako prvé?

Že je niekedy ubíjajúce. Najmä, ak máte vyhotoviť cenovú ponuku

vám v 90-tych rokoch zavolať nový zákazník, cena veľakrát ani neprišla do reči. Prepravu ste nacenili a zákazník ju akceptoval. Dôležitá pre neho bola kvalita a bol za ňu ochotný aj zaplatiť... Dnes cenu určuje zákazník, ktorý si vyberá tú najnižšiu, čo je pre neho hlavné kritérium.

Hypoteticky, ak by ste mali čarovný prútik, čo by ste vyriešili v cestnej doprave, aby sa vám lepšie fungovalo?

Možno by stačilo dopravcom pridať 20 % na cene za prepravy a nemusíme sa baviť o inom. S ostatnými vecami by sme si už nejakto poradili. Ale bez peňazí sa nedá uvažovať o rozvoji, ako-tak iba prežívate. Prepravy v súčasnosti nie sú ocenené tak, ako by mali byť. Zoberte si, že aj Nemci sa sťažujú, že nemôžu vyjsť, a to majú lepšie podmienky minimálne o tretinu ako my. Tiež im to finančne nevychádza. Aj keď je voľný trh, možno by sa problém dal riešiť stanovením minimálnych cien za prepravy v tarifných pásmach.

Text: Roman Kment,
foto: autor a AVE – MOTO



FLEET MANAGEMENT

SERVIS:

Vlastný autorizovaný servis značky MAN

ZMLUVNÍ DODÁVATELIA:

Dopravná technika – MAN Truck & Bus Slovakia, s.r.o., Hochstaffl Slovakia, spol. s r.o.

Pneumatiky – Michelin, Continental, Pirelli

Náhradné diely – prevažne MAN Truck & Bus Slovakia, s.r.o.

FINANCOVANIE:

finančný leasing ČSOB Leasing

IT TECHNIKA:

Systém GPS monitorovania vozidiel od GX Solutions, systém RIO od MAN Truck & Bus