

SCANIA

MAGAZÍN

INEX SPEDITION s.r.o.

Je to všechno
o lidech.



**SCANIA
ECOLUTION**

Strana 28

ecolution
by Scania



**SCANIA SE ZIMY
NEBOJÍ**

Strana 11

INEX SPEDITION – j

Společnost INEX SPEDITION není v našem Scania Magazínu žádným nováčkem. Nejvíce jste se o ní mohli na našich stránkách dočíst v souvislosti se soutěží YETD 2007, kdy řidiči této společnosti obsadili 1. a 2. místo v národním finále.

Nejen o tom, co pro firmu tato soutěž později znamenala, ale i o tom, jaké byly začátky podnikání v dopravě a podle jaké filosofie řídí svůj podnik, jsem si povídal s **panem Josefem Dvořákem**, majitelem a jednatelem společnosti INEX SPEDITION. I přes pošmournou náladu, jež vyvolávalo počasí v době našeho rozhovoru, jsem se v sídle firmy setkal s příjemně naladěnými pracovníky a ve stejném duchu mne přivítal i pan Dvořák.



– O TĚCH SPRÁVNÝCH LID

Letos jste oslavili dvacáté výročí firmy INEX SPEDITION. Co Vás tenkrát vedlo k založení dopravní společnosti?

Jako většina malých kluků jsem si přál být popelářem. A posléze jsem našel zalíbení v nákladních vozidlech. Např. jsem počítal, kolik jich denně projede kolem našeho domu. A nakonec došlo k tomu, že jsem chtěl být řidičem kamionu. Nejdříve jsem se vyučil automechanikem. Poté jsem dostal příležitost jezdit s nákladními vozidly v ČSAD a přitom jsem si dodělával vzdělání. Záhy přišla revoluce a následná privatizace většiny státních podniků, kdy už jsme nebyli schopni konkurovat jako státní podnik soukromníkům. Státní podnik už to po revoluci nebyl, nicméně ještě tradice a nastavené procesy tam byly stejné jako za totality. A já zjistil, že tak, jak se některé věci dělaly v ČSAD, to rozhodně dělat nechci. Měl jsem vlastní představu o dopravě a tu představu si zde naplňuji 20. rokem v INEX SPEDITION.

V době, kdy jste zakládal INEX SPEDITION, Vám bylo pouhých 22 let. Jak jste rozjezd firmy financoval?

Jednalo se o úvěr ve výši 1,8 milionu, který jsme si se společníkem vzali. Jako zástava posloužily pozemky mé rodiny, garáž mého společníka a samotné vozidlo LIAZ s návěsem, které jsme tehdy pořídili za 1,6 mil. 200 tisíc jsme si nechali na rozjezd.

Kvůli Vašemu snu jste riskoval majetek Vaší rodiny. Myslíte, že strach Vás motivoval k úspěchu?

Možná bych to nenazval strachem, ale jistou zapáleností pro věc. Tenkrát pro nás bylo všechno nové, ať už samotné podnikání (do té doby pro mnoho lidí něco neznámého), tak objevování světa za hranicemi naší republiky. Ať už to bylo Holandsko, Belgie, Rusko, Balkán atd. Byly to krásné časy. **Jak na Vás koukali ostatní řidiči, když jste bráždili zahraniční silnice s LIAZkou?**

Myslím, že jsme museli působit trochu jako exoti (smích). Všechno to byla otázka peněz.

e to všechno o lidech



době revoluční kabinou, ale i nízkou spotřebou, zajímavou nabídkou v oblasti poprodejních služeb, finančními službami atd. Popravdě si myslím, že všechny značky dnes nabízejí dost podobné produkty a služby. Rozdíl je však v lidech. Máme 3 zásady, kterými se náš podnik řídí a které očekávám od našich dodavatelů – slušné jednání, ekonomika provozu a spolehlivost a značka jako taková. A zde Scania vítězí ve všech aspektech.

Stala se pak Scania majoritní značkou Vašeho vozového parku?

V té době ještě ne. Do roku 2000 jsme pořizovali zhruba půl na půl Scanie a DAFy. S příchodem nového milénia jsme však chtěli zvolit pouze jednoho dodavatele. Pořídili jsme si vozidla obou značek – Scania a DAF – s velmi podobnou specifikací a hodnotili jsme nejen pořizovací cenu, ale i následné provozní náklady včetně odkupní hodnoty po ukončení provozu daného vozidla v naší společnosti. O chlup vyhrála Scania, ale na DAFa dodnes nedám dopustit.

Jak se vyvíjel nejen Váš vozový park, ale i celá firma dál?

Pravidelně jsme měnili vozidla vždy po cca 5 letech jejich provozu. V roce 2011 došlo k rozšíření vozového parku a k založení naší pobočky v Mladé Boleslavi. Jelikož jezdíme převážně pro automobilový průmysl, nemohli jsme si pro

pobočku vybrat lepší místo. Nyní má naše společnost 45 vozidel a 65 zaměstnanců.

V roce 2007 vyhrál Váš řidič, pan Ryšavý národní finále soutěže YETD. Na druhém místě se umístil též řidič Vaší společnosti. Znamenal pro Vás tento úspěch nějaký zlom?

Určitě. Naš řidič se umístil na 13. místě již v prvním ročníku této soutěže. Poté nás ta soutěž nadchla, hlavně naše řidiče a díky tomu zapálení se jim podařilo vyhrát. Ze zkušeností, které jsme získali během soutěže, těžíme dodnes. Řidiči se tam naučili spoustu věcí. Byl to odrazový můstek pro to, abychom z našich Scanií vyždímali to nejlepší, co se týče spotřeby a provozu. A troufám si říct, že od dob, kdy jsme se poprvé účastnili YETD, tak mezi našimi řidiči panuje zdravá rivalita, co se týče spotřeby.

Jak motivujete řidiče k nižší spotřebě?

Mohu říci, že naši řidiči se motivují z velké části sami, kdy mezi sebou soutěží, a nikdo z nich nechce být někdy na chvostu tabulky spotřeby. K nízké spotřebě nám pomáhají školení pana Smetánky z ProScanu. Dnes, kdy 40 % nákladů tvoří nafta, je luxus mít neškolené řidiče. Chápu, že spousta dopravců se bojí do školení investovat, protože všichni šetří. Sice pár měsíců trvá, než se to vrátí, ale pak už to nese jen ovoce.

Volvo s návěsem za 4 mil. nebo LIAZka sotva za polovinu? Dnes náš technik občas s nostalgii vzpomíná na dobu, kdy se LIAZka v zahraničí porouchala a on musel jet osobně záležitost řešit. Dnes může díky službě Scania Assitance a husté síti servisů Scania klidně spát.

U LIAZek jste však nezůstali navždy. Kdy přišla první změna?

V roce 1994 jsme si pořídili nové Volvo. Za totality zde ani jiné zahraniční tahače nebyly, takže to bylo něco, co jsme znali. Byla to spolehlivá vozidla s dobrou servisní sítí.

V roce 1996 jste si pořídili první Scanii. Co Vás k tomuto kroku vedlo?

Jak jsem už řekl, Volva byla dobrá auta a i dnes sleduji, jak se Volvo vyvíjí dál. Nicméně v roce, který jste zmínil, jsme řešili s tímto vozidlem technický problém a přístup pracovníků Volva nás odradil od další spolupráce. Do té doby jsme měli zkušenosti i s Mercedesy, DAFem i Ivecem, ale i přesto jsme se rozhodli zkusit Scanii. Ta značka nás oslovila nejen v té

S prodejcem ProScanu Petrem Homolkou při předávání vozidel



Ta školení probíhají na teoretické nebo i praktické bázi?

Je to hlavně praxe. Mně se ten koncept strašně líbí. Ze začátku jsme naráželi na problém, kdy se mladí školitelé snažili školit ostřílené šoféry z ČSAD. Tito řidiči, kteří měli najeto více než školitelé, si moc nechtěli dát poradit. Proto jsme nadefinovali 40 km dlouhý okruh a náklad 20 tun. První jízdu jel náš řidič tak, jak umí a školitel ho jen pozoroval. Poté následovala teoretická část, kdy jsme definovali klasické chyby, kterých se naši řidiči dopouštěli. Poté se jela druhá jízda, kdy školitelé již řidičům do řízení mluvili. V tom druhém kole byli ti původně nejlepší řidiči lepší o 0,7 litru/100 km než v prvním, ale ti nejhorší dokonce o 4 litry. Tak to už je velký rozdíl, zvlášť při dnešních cenách nafty.

Daří se Vám udržet dlouhodobě nízkou spotřebu?

Zpočátku jsme byli v euforii z toho, jak nám po školení klesla spotřeba. Po pár měsících se však začali řidiči vracet ke svým starým zvykům. V tom momentě jsme si uvědomili, co nám chybí. Systematičnost. První krok jsme udělali – školení řidičů, ale již jsme se nevěnovali utvrzování naučených návyků. A to byla chyba. Proto jsme začali pracovat s výsledky, jež nám poskytly telematické a reportovací systémy a s řidiči pravidelně probírali jejich styl jízdy a spotřebu. Teprve potom se nám podařilo spotřebu dlouhodobě snížit.

Na telematické systémy nedám dopustit. Jednou se nám dlouho nehlásil náš řidič v Anglii, tak jsme pro něj poslali pomoc. V nemocnici

nám řekli, že kdybychom počkali ještě hodinu, už by nebyl mezi námi.

Snažíte se i čelit rostoucím cenám PHM i jinak než školeními a konzultací s řidiči?

V našem controllingovém oddělení sledujeme pohyby cen PHM v jednotlivých evropských zemích. Tyto údaje posíláme řidičům do palubních počítačů a ti podle toho tankují. Dlouhodobě patří mezi nejlevnější země z hlediska PHM Španělsko a Lucembursko, ale i zde jsou ceny citlivé na různé aspekty, které tyto ceny ovlivňují. **Vraťme se od pohonných hmot k samotným vozidlům a jejich udržování „v kondici“.** Které servisy využíváte?

Spolupracujeme s našim partnerem, společností ProScan (autorizovaný dealer Scania pro východní Čechy, pozn. autora), kde využíváme služeb jejich servisních středisek v Jičíně a Pardubicích. Několikrát jsme navštívili i jiné servisy Scania nejen v ČR, ale i v zahraničí a musím říci, že byly všechny práce vždy provedeny k naší spokojenosti. **Máte zkušenost i s nějakou nepříjemnou situací v našem servisu?**

Vozidla jsou jenom stroje, takže se občas porouchají. To je přirozená záležitost. Vždy jde o to, jak se k problému postaví Váš partner. Když všechno funguje skvěle a klepete se po zádech, je to fajn, ale jak se říká „v nouzi poznáš přítele“. A zde jsem s přístupem ProScanu naprosto spokojen. Ať už se jedná o slečnu Lenku Huňáčkovu, zodpovědnou na smluvní služby, pana Petra Homolku, prodejce nových vozidel, pana Honzu Matějku, prodejce použitých vozidel nebo pana



INEX SPEDITION na Islandu

Alexe Černého, vedoucího servisů ProScanu. Vždy, když se vyskytne problém, vidím ze strany Scanie maximální snahu problém vyřešit. **Taková je Vaše skutečnost. Jak vnímají Scanii Vaši řidiči?**

V drtivé většině případů se setkávám s kladnou zpětnou vazbou. Hlavně s tím, že pracovníci Scanie neberou naše řidiče jen jako řidiče, ale jako plnohodnotné zástupce společnosti INEX SPEDITION. **Před 8 lety jsme vstoupili do EU. Změnila tato skutečnost nějak Vaše podnikání?**

Trh se otevřel a my jsme se museli potýkat se zahraniční konkurencí. Proti konkurenci ale nic nemám – pokud mluvíme o té zdravé konkurenci. Je to přirozený motor každé ekonomiky. Je pravdou, že např. polský stát se chová ke svým dopravcům mnohem lépe, ať už z hlediska legislativy, tak i třeba vyšší spotřební daně na PHM. Polští dopravci tak mají větší konkurenceschopnost. Mnohokrát jsem se setkal s případem, že česká firma radši koupila dražší přepravu u českého dopravce, než aby zvolila levnější zahraniční konkurenci. A to nesmírně oceňuji. Tak to má být. Češi by měli dávat práci Čechům, nejen kvůli patriotismu. Funguje to všude v rámci EU, především pak v Německu a Francii.



Co si myslíte o současném hospodářském vývoji v EU?

Myslím, že trh v EU je přesycený, svým způsobem vyčerpaný a upadá. Proto se poohlížím po nových možnostech v Rusku a postsovětských zemích. Zde vidím velký potenciál. Vezměme si např. obrovské investice v kazašské Astaně a Alma-Atě.

Jaké úspěchy Vaše společnost v poslední době dosáhla?

V letošním roce se naše společnost umístila na 3. místě v soutěži VODAFONE Firma roku 2012 v Královéhradeckém kraji organizovanou deníkem Hospodářské noviny. Tohoto ocenění si nesmírně vážím už vzhledem k tomu, jaký počet a jaká jména společností se soutěže účastnila. Je to především ocenění všech pracovníků naší společnosti, protože bez nich by společnost nikdy nebyla tam, kde je.

Začínali jste jako rodinná firma, jaký stav je nyní, kdy společnost, jak se říká, trochu narostla.

Pořád jsme rodinná firma, jelikož po tolika letech spolupráce s kolegy, kteří si prošli začátkem a postupným růstem firmy, to jinak být ani nemůže. V současné době přebírá některé "otěže" především v oblasti ekonomiky, financí a controllingu starší syn Lukáš, který si prošel postupně různými pozicemi od řidiče tuzemské a mezinárodní dopravy, dispečera, skladového operátora po pozici ekonomického analytika tak, aby poznal o čem činnosti naší společnosti vlastně jsou. **Nyní již nepracovní otázka. Co dělá Josef Dvořák ve svém volném čase?**

Pokud mám volnou chvíli, rád ji trávím se svým desetiletým labradorem v lese, kde si dokonale vyčistím hlavu. Mám vášeň pro motorky, rád si zahrám fotbal nebo se projedu na kole. Ale na prvním místě je pro mě celá moje rodina a především 1,5roční syn. ●

„Máme 3 zásady, kterými se náš podnik řídí a které očekávám od našich dodavatelů – slušné jednání, ekonomika provozu a spolehlivost a značka jako taková. A zde Scania vítězí ve všech aspektech.“

*Josef Dvořák,
majitel a jednatel společnosti*

X | INEX SPEDITION



...po stopách Tour de France