

PŘEHLED ZPRÁV

Rozšíření německého mýta se promítne do cen	2
Dan Ťok: I po zprávě ÚOHS jsem přesvědčený, že mýtný tendr je v pořádku.....	4
Hodonín zahlcuje tranzitní doprava.....	4
Lék na kolony. Město chce nalákat lidi do autobusů	5
Velkým přepravcům mohou konkurovat ti menší v aliancích.....	6
Výroba elektrobusů se zadrhla	9

PLNÉ ZNĚNÍ ZPRÁV

Rozšíření německého mýta se promítne do cen

Hospodářské noviny

11.05.2018

Kategorie: Logistika

Dopravci musí při jízdě v Německu počítat s tím, že se od 1. července velmi výrazně rozšíří počet kilometrů zpoplatněných silnic. Mění se i pravidla ohledně placení **mýtných** poplatků. Českým silničním dopravcům tak vedle problémů s vyplácením minimální mzdy v některých evropských zemích přibude další starost. Rozšíření **mýtného** se nejvíce dotkne regionálních dopravců.

Nákladní vozidla nad 7,5 tuny budou muset v Německu nově platit **mýto** na 55 tisících kilometrech dálnic a státních silnic první třídy, což představuje oproti současnému stavu nárůst o 40 tisíc kilometrů. Vedle již vybudovaných **mýtných** bran na dálnicích budou na nových úsecích na placení automatizovaně dohlížet nainstalované kontrolní sloupky.

Řidičům nezbude než se naučit obsluhovat nové terminály pro platbu **mýta**, kterých bude po celém Německu nainstalováno 1100 na 600 místech. Stávající terminály se už nyní na řadě míst postupně vyměňují za zařízení nové generace. Platba bude možná také na internetu. Změna postihne rovněž palubní jednotky OBU, které místo ceny budou zobrazovat počet náprav a hmotnost soupravy.

Komplikace hlavně v regionech

"V Německu zavedli před lety **mýto** jako jedni z prvních v Evropě a mezinárodní **kamionoví** dopravci, kteří jsou našimi členy, umějí s německým **mýtem** už dávno zacházet," říká **Martin Felix**, tiskový mluvčí Sdružení automobilových dopravců **Česmad Bohemia**. "Většina našich dopravců, kteří přes Německo pravidelně jezdí, má ve vozidlech nainstalované jednotky OBU, proto nemusí platit **mýto** dopředu na terminálech. Myslím si, že se nové rozšíření dotkne spíše menších dopravců z pohraničí, kteří provádějí přeshraniční přepravy třeba v rámci regionu, obsluhují místní podniky na obou stranách hranic a podobně. Ti zatím do styku s placením **mýtného** v Německu nepřišli. Pro ně to především znamená, že si budou muset domlouvat se svými zákazníky nové ceny, které zohlední i **mýtné** poplatky. Menší firmy ovšem mají slabší vyjednávací pozici a rozšíření **mýta** jim může zkomplikovat život."

Změny v německém **mýtném** systému však postihnou i větší dopravce, protože se jedná o opravdu masivní, několikanásobné rozšíření a zpoplatněná síť komunikací se tím výrazně zvětší. I velcí dopravci budou muset tyto změny promítnout do svých cen. Zásadní věcí pro ně však je to, že oni i jejich zákazníci si už navykli s **mýtem** počítat. **Česmad Bohemia** proto ani neplánuje spustit informační akci podobnou té, jíž před lety informoval dopravce o nově zavedeném **mýtu** v Německu.

Mýto jako regulátor dopravy

"**Mýto** není nic jiného než další zdanění, které ve výsledných cenách zboží nakonec zaplatí všichni lidé. Když se u nás na **mýtném** vybere 10 miliard korun ročně, znamená to, že se o to zdraží doprava. Jistě ne hned, ale nakonec se to do koncových cen zboží v obchodě promítne," říká **Martin Felix**.

55 tis.

Nákladní vozidla nad 7,5 tuny budou muset v Německu nově platit **mýto** na 55 tisících kilometrech dálnic a státních silnic první třídy, to je o 40 tisíc kilometrů více než nyní.

Mýto podle něj nefunguje jako nástroj řízení dopravy tak výrazně, jak se někdy uvádí. Ačkoli jsou například sazby **mýta** pro páteční odpoledne vyšší, **kamiony** v tuto dobu stejně jezdí, říká **Martin Felix**. Když firma potřebuje dodat zboží, zaplatí i zvýšenou cenu za dopravu v časech s vyšším **mýtným**. S **mýtem** podle **Felixe** tolik nesouvisí ani problém objíždění zpoplatněných úseků, které se vyplatí jen části firem, zatímco většina jezdí po zpoplatněných silnicích, neboť je to rychlejší, bezpečnější a především ekonomičtější.

"Naše členská základna vcelku věrně kopíruje trh, kde asi 85 procent dopravců má jedno až pět vozidel," říká **Martin Felix**. "Malé firmy nacházejí své místo na trhu a dokážou se uživit. Samozřejmě že některé končí, ale zase vznikají nové. Nedomnívám se, že by kvůli rozšíření německého **mýtného** měly našim dopravcům hrozit krachy."

Podle **Felixe** trápí dopravce mnohem závažnější problémy. Už druhým rokem například klesá nákladní silniční doprava prováděná českými dopravci, a to i přesto, že průmysl roste. Práci našich dopravců totiž přebírají firmy z východní Evropy.

"Proč se tak děje? Důvodů je více, oni mají například levnější naftu, menší odvody, jejich řidiči jsou ochotni pracovat za méně peněz, takže se firmy dokážou dostat s cenami nižší než naši dopravci," myslí si **Martin Felix**.

Silniční doprava prý trpí protekcionismem

O problémech, kterým musí čelit silniční dopravci, hovořil na nedávné konferenci Zóna Logistika 2018 také zástupce generálního tajemníka sdružení **Česmad Bohemia Jan Medved**. Zdůraznil, že podle jeho názoru se v oblasti silniční dopravy v Evropě vracíme zpátky do doby před 30 lety. Některé státy zavádějí do silniční dopravy protekcionismus a používají k tomu myšlenku sociálních práv.

V evropských zemích v této souvislosti přijali několik nových zákonů, například německý zákon o minimální mzdě MiLoG, francouzský Loi Macron a také LSD-BG, který nedávno aktualizovalo Rakousko. Co tyto zákony prosazují?

Jak uvedl **Jan Medved**, řidiči, který v ČR naloží náklad a jede s ním do Německa, by měl okamžikem překročení hranic jeho zaměstnavatel začít vyplácet mzdu na německé úrovni. Když potom druhý den pojedje dál z Německa do Francie, vztahuje se na něj odpovídající sociální úprava ve Francii. A jestliže za týden pojedje do Rakouska, zaměstnavatel si musí zjistit, jaké podmínky platí v Rakousku. V alpské zemi například existuje pro řidiče 50 druhů různých mezd podle toho, jaké vozidlo řídí, co vezou a jakou mají kvalifikaci. Český zaměstnavatel by tak měl kalkulovat u každého zaměstnance, kolik mu má zaplatit, když řídil několik hodin v jedné, několik hodin ve druhé a další čas ještě v jiné zemi, popisuje dále **Jan Medved**.

Dan Ťok: I po zprávě ÚOHS jsem přesvědčený, že mýtný tendr je v pořádku

ČR Radiožurnál

10.05.2018

Rubrika: Aktuálně

Úřad pro ochranu hospodářské soutěže (ÚOHS) zrušil tendr na výběr **mýtného** od roku 2020, v němž zvítězilo konsorcium CzechToll před současným provozovatelem – firmou Kapsch. Takové rozhodnutí se nelíbí ministru dopravy **Danu Ťokovi**, který ve Dvaceti minutách Radiožurnálu potvrzuje, že se ministerstvo odvolá.

Podle úřadu ministerstvo nezaručilo, že všichni uchazeči dostali stejnou zadávací dokumentaci. S tím ale **Ťok** nesouhlasí.

„95 tisíc dokumentů je velmi riskantní dávat na nějaký web a nechat to stahovat, protože by mohli být stížnosti, že to všichni nedostali včas a ve stejný okamžik. Tak jsme to dali na fleš discích, a je to standardní způsob všude ve světě,“ upozorňuje.

Podle ÚHOS na předávacích protokolech ale nebyl například údaj o počtu souborů, které na disku jsou. I s tím **Ťok** nesouhlasí. „To, že má být v předávacím protokolu seznam dokumentů je s odpuštěním neznalost toho, jak se s těmi věcmi zachází,“ dodává.

„Je mi líto, že se tady někdo rozhodl, že neumožní vybírat **mýto** o miliardu levněji každým rokem.“

Dan Ťok

Celý charakter soutěže podle **Ťoka** ukázal, že čtyři uchazeči se kvalifikovali podle dokumentace, kterou dostali, porozuměli jí a byli podle ní kvalifikováni. Tito uchazeči podali také srovnatelné nabídky.

„Ukázalo se, že soutěží jde **mýto** vybírat mnohem efektivněji, než se dělo posledních 13 let, a my to shodíme jenom proto, že se to někomu nehodí?“ uzavírá.

Hodonín zahlučuje tranzitní doprava

Právo

11.05.2018

Rubrika: Jižní Morava

Hodonínská radnice chce vystěhovat tranzitní nákladní dopravu zcela mimo město. Protože stavba obchvatu je v nedohlednu, chce město, aby tranzitní doprava mířila objízdnou trasou.

Hodonínu příliš neulevila ani stavba takzvaného malého obchvatu, fakticky průtahu tranzitu mimo vlastní centrum města. „I přes jeho vybudování nadále trápí Hodonín hustá doprava a průjezd těžkých kamiónů přes město směrem ke slovenské hranici. Vozidla jezdí v blízkosti obytných domů a doprava ztěžuje život jejich obyvatelům. Řešením by měl být odklon kamiónů kolem Hodonína na hraniční přechod Sodoměřice,“ uvedl mluvčí města Josef Horníček.

Podmínkou změny je ale vyjednání změny přeshraniční dohody České republiky a Slovenska, která řeší hraniční přechody mezi oběma státy a způsob jejich využití. „Využil jsem setkání s ministrem dopravy v Hodoníně i setkání starostů měst a obcí Jihomoravského kraje s členy vlády v Brně a

požádal jsem o pomoc ministra životního prostředí a ministra vnitra. Jeho ministerstvo má dohodu mezi vládami na hraničních přechodech v gesci," uvedl starosta Milan Lúčka (ANO).

Po prvotním podnětu Hodonín přikročil k dalšímu kroku a nachystal potřebné dokumenty. „Připravili jsme žádost o změnu dohody mezi oběma vládami. V nejbližších dnech ji oficiálně podáme," doplnil starosta.

Hodonín má již řadu let k dispozici průtah silnice I/55 Přerov–Břeclav–státní hranice. Komunikace, která vede mimo zástavbu, slouží mimo jiné k příjezdu tranzitujících kamiónů, které z tohoto tahu odbočují na krátký, čtyřkilometrový úsek tahu I/51 ke slovenské hranici. Měl ji nahradit obchvat.

„Bylo na něj již vydané stavební povolení, ale to již pozbylo platnosti," konstatoval mluvčí. V současnosti není investice mezi prioritami **Ředitelství silnic a dálnic**, neuvádí se ani žádný termín plánovaného zahájení stavby. Podle tří roky starého sčítání dopravy projíždí Hodonínem denně kolem 1500 až 2300 těžkých motorových vozidel.

Lék na kolony. Město chce nalákat lidi do autobusů

Valašský deník

11.5.2018

Rubrika: Titulní strana

Autem 5,5 kilometru za 45 minut. Austin nabídne zaměstnancům MHD zdarma. Vsetín - Částečné zlevnění jízdného, rozšíření spojů a nový **autobus**. To jsou změny, kterých si mohou od počátku května užívat cestující městskou hromadnou dopravou ve Vsetíně.

Radnice také řeší ve spolupráci s firmami areálu bývalé Zbrojovky omezení osobní dopravy nabídkou MHD zdarma pro zaměstnance. Dostat se po čtrnácté odpoledne z práce je úkol pro trpělivé. Celé sídliště Luh je jedna velká kolona. Marek Vaculík několikrát týdně zásobuje místní hospody.

„Vyjet z Luhu dvojky je minimálně na čtvrt hodiny.

Proto se snažím tam jezdit raději dopoledne," popsal Vaculík.

Po dohodě města, ČSAD a společnosti Austin Detonator budou mít zaměstnanci této firmy jízdné v MHD zdarma. „Chceme lidi nalákat, aby využívali MHD, když už tam ty linky zajíždí, a omezili jízdu autem," řekl místostarosta Vsetína Tomáš Pířka s tím, že dokumenty jsou městem připravené a schválené a čeká se na podpisy.

Generální ředitel Austinu Otta Grebeň vidí v kroku jednoho z největších zaměstnavatelů na Vsetínsku velké výhody. „Je to celosvětový přístup. Pomůžeme ekologii, nabídneme lidem, aby se v pohodě dostali do práce. V uzavřeném areálu jsou přeplněná parkoviště a odjet odtud znamená strávit pětadvaceti minut v koloně," připomněl Grebeň.

Od června do září budou dělníci stavět opěrnou zeď v ulici Pod Pecníkem a cesta bude uzavřená.

Navazuje na křižovatku U Růžičků, která je jediným místem, kudy se dá opustit areál Zbrojovky.

„Nedovedu si představit, jak to bude vypadat. I proto je naší snahou snížit dopravu auty. My jako firma to můžeme podpořit penězi. Na městě zůstává, aby dostali lidi do **autobusů**," doplnil Otta Grebeň.

V MHD čeká Vsetínany také zavedení přestupního jízdného. „Majitelé předplacených čipových karet mohou nově za cenu jednoho jízdného za deset korun přestoupit zdarma na další spoj do třiceti minut od zahájení první jízdy," vysvětlil místostarosta Pířka. Výhoda platí i pro poloviční jízdné určené hlavně pro děti do patnácti let.

Dopravce také rozšířil MHD o dvě dopolední linky do Luhu. Další linka zajíždí ve večerních hodinách do Janišova a areálu firem Lipta a Irlisa.

Vedení ČSAD doplnilo také vozový park. „Už měsíc krouží po Vsetíně nový **autobus**. V prosinci přibude další," informoval ředitel společnosti Oldřich Holubář.

Vozy jsou plně klimatizované, ale především přístupné pro invalidy a cestující s kočárky. „Největší devízou těchto **autobusů** je, že jsou nízkopodlažní. Mají výklopnou plošinu a umožní pohodlný nástup i výstup,“ uzavřel Holubář.

Velkým přeprávcům mohou konkurovat ti menší v aliancích

Logistika

11.5.2018

Rubrika / pořad: Fokus - Logistické služby

SILNIČNÍ NÁKLADNÍ PŘEPRAVA

Přepravní a **logistické** společnosti v řadě zemí objevily přínosy spolupráce v aliancích. Synergie vznikají z rozdělení činností, sdílení zdrojů i společného využívání znalostí. Díky tomu mohou i menší a střední firmy konkurovat rozsáhlým sítím velkých hráčů. **Logistickou** alianci už vytvořily také firmy v České republice. Aliance vznikají v mnoha odvětvích průmyslu i služeb jako spojení několika irem za účelem dosahování společných cílů. Formují se z různého počtu společností různých velikostí a jejich dosah může být lokální, regionální i globální.

Vždy však využívají synergických efektů, které vyrůstají ze spojení dosud nezávislých hráčů. Význam aliancí v **logistice** roste, tak jak se zvyšuje komplexnost a vzájemná provázanost jednotlivých účastníků **logistického** řetězce. Evropské přepravní firmy hledají možnosti k využívání vzájemného propojení a pro spolupráci, aby mohly vytvářet nové synergie v dopravě a **logistice** zejména při přepravě zásilek na velké vzdálenosti. Velkou roli při rozvoji aliancí hraje zavádění digitalizace, která umožňuje snadnější propojování přepravních systémů různých partnerů i v různých zemích. Digitalizace také umožňuje snáze sdílet zkušenosti a znalosti irem zapojených do alianční spolupráce.

Přepravní síť využívá digitalizace procesů

V Evropě je významné například **logistické** sdružení System Alliance Europe (SAE), které se od svého založení v roce 2005 rozrostlo a v současnosti ho tvoří 57 partnerů zastoupených ve 32 evropských zemích. V Česku k nim patří firmy Gebrüder Weiss a Rhenus Logistics.

Aliance SAE je založena na spolupráci středně velkých přeprávců a dopravců, kteří společně vytvářejí evropskou síť. Tato alianční sběrná síť nákladní dopravy zavádí pro zvyšování kapacity a výkonu inteligentní procesy řízení. Využívá digitalizaci s přesným zaevidováním každé zásilky v systému. Odesílatel může pohyb svých zásilek v síti sledovat a kontrolovat jejich polohu a stav. Síť se stále rozvíjí, doplňují ji noví členové a přibývají nové služby. SAE hodlá v alianční síti dále posilovat digitalizaci, nedávno kvůli tomu přešla na novou on-line platformu Log-IT 2020.

Jak taková aliance funguje?

Mezi zakládající členy SAE patří i zmíněná rakouská společnost Gebrüder Weiss, která má se spoluprací dlouholetou zkušenost. „Celý koncern využívá členství v alianci a dodržuje nastavená pravidla,“ říká Šárka Hálová z české pobočky GW. „Protože nemáme vlastní pobočky například v západní Evropě, využíváme smluvně zavázané partnery a spolupracujeme v těchto zemích se spedičními partnery, kteří jsou členy SAE. Všichni jsou stejným způsobem monitorováni, dodržují stejná pravidla, dostávají stejné druhy statistik a rozsáhle vyvinutá spolupráce mezi nimi se zakládá na stejných pravidlech. Systém funguje velmi podobně u všech členů a nad kvalitou prováděných služeb je tak vzájemný důkladný přehled.“

Velký počet partnerů umožňuje alianci pokrývat Evropu sítí přímých linek a udržovat spojení přes **logistické** dopravní uzly. SAE tak dokáže kompletně řešit supply chain na evropské úrovni. Důraz je kladem také na inovace a vytváření individuálních zákaznických **logistických** modelů. Důležité jsou

pro každodenní provoz i další rozšiřování sítě centrální dohled i optimalizované postupy a toky informací.

Valná hromada SAE přijala letos na jaře usnesení o rozšíření pokrytého území o další evropské země i některé nečlenské státy unie. Celkem se má v nejbližších letech připojit k alianční síti dalších 20 zemí, mimo jiné z východní Evropy i severní Afriky.

České **logistické** družstvo klade důraz na pravidla hry

Také šest českých **logistických** irem se před osmi lety sdružilo a vytvořilo společnou alianci – **logistické** družstvo Fofr. Všechny se zabývaly stejnou činností v oblasti přepravních služeb a rozpoznaly, že žádná z nich nedokáže sama vybudovat systém s komplexními službami.

Vytvořit samostatný systém je velmi nákladné, a tak se rozhodly spojit síly.

To ale není tak jednoduché, jak se může zdát. Existuje řada překážek, které mohou snahu o formování spolupráce rozbít.

„Je třeba mít perfektně nastavená pravidla hry, aby měl každý účastník systému záruku, že mu nikdo nepřebere zákazníka a nenechá si ho pro sebe nebo že nepodhodí cenu,“ říká ředitel **logistického** družstva Fofr Martin Drábek, který stál u zrodu systému. „To jsou věci, jejichž význam se projeví zejména tehdy, když se ekonomice daří. V takové době může některá firma získat pocit, že si na vše vystačí sama a spolupráce je pro ni jen brzda.“

Martin Drábek zdůrazňuje, že velmi důležité je také nastavení správného způsobu ekonomického vyrovnání a možnost porovnávat, jaké přepravní a **logistické** služby kdo v konkrétním obchodním případě poskytl. Zda to byl pouze rozvoz zboží, nebo i další služby, či zákazník byl obslužen a řadu dalších otázek. Tyto věci je v alianci třeba vyřešit předem a pak trvat na kázni všech členů.

Základem je správně nastavený smluvní vztah

Aby bylo možné hovořit o **logistické** alianci, musí mezi partnery existovat smluvní vztah, který zakládá dlouhodobou, nikoli jen krátkodobou spolupráci. Jasně stanoven musí být také způsob, jak bude členství ukončováno, ať už dobrovolně, či nedobrovolně.

Smluvní vztah je zásadní moment, při kterém končí pouhá spolupráce mezi firmami a začíná aliance.

Dnes tvoří Fofr šest aliančních partnerů – Transforwarding České Budějovice, Lorenc Logistik Klatovy, TQM – holding Opava, V. P. M. – Trans Uherské Hradiště, Zdar Žďár nad Sázavou a Expres Van Praha.

Tito partneři mají republiku rozdělenou do 20 středisek. „Někdo má čtyři, někdo tři, někdo jenom jedno, podle toho, na co si kdo troufne,“ vysvětluje Martin Drábek. „Máme společný model ekonomického vyrovnání nastavený podle vzdálenosti na rozvoz zásilek. Na vše existují přesně stanovená a velmi složitá pravidla. Systém se však vyplatí, protože přeprava kusové zásilky, kterou by si jeden z partnerů sám převážel třeba z Uherského Hradiště do Karlových Varů, by ho stála hodně peněz, kdežto s využitím sběrné služby v rámci aliančního systému se tyto náklady rozdělí mezi více provozovatelů.“

V ČR je o **logistické** alianci menší zájem než v zahraničí

Podle Martina Drábka působí v Česku i další systémy, které jsou však založeny na jiné bázi. Obvykle jsou tvořeny jen jedním partnerem, na kterého jsou navázány další irmy. Aliance jsou u nás nicméně poněkud opomíjeným způsobem spolupráce. Může to být i tím, že některé firmy nedokážou spolupracovat, a to ani v době krize.

V zahraničí si mnohdy dokážou pomáhat i ti největší konkurenti na trhu, protože je zřejmé, že se jim to vyplatí.

Spolupráce vždy stojí na kázni provozovatelů. „Když vám někdo z partnerů přebere zákazníka, můžete leda zaplakat a vyříkat si to s ním, ale není možné jít s takovým případem k soudu, neboť by každý soudce řekl, že takové konkurenční prostředí prostě je,“ říká Martin Drábek. Nemyslí si, že by u nás byla v podnikání menší poctivost než třeba v Německu, ale pro dálkovou přepravu je Česká republika malá země, a přepravní systémy zde proto operují v omezeném prostoru, což má svá specifika.

V Německu, Francii a dalších zemích, kde fungují velké aliance už dlouhou dobu a v **logistickém** sektoru jsou zcela běžnou záležitostí, provozují spolupráci zejména při přepravě zboží na velké vzdálenosti, kdy se sdílení prostředků vyplatí.

V malé České republice jsou vzdálenosti kratší, a když přepravce získá hodně zajímavou zakázku, může si říci, že dokáže zásilku převést sám.

„U nás je rozdíl v tom, že máme alianci postavenou spíše na zákaznické bázi. Pokud můj zákazník má svůj provoz někde jinde, než já provozuji svou **logistiku**, předám ho klidně svému partnerovi v alianci, který působí někde blízko toho zákazníka. V západní Evropě jsou však aliance založeny spíše na vzájemném vytěžování vozidel při přepravách na dlouhé vzdálenosti.“

Inovace řeší fórum obchodníků

„Z manažerského hlediska je aliance na řízení nesmírně složitá záležitost.

Je nás šest subjektů, každý má obvykle svůj názor, a když ho začne prosazovat, demokracie se musí tu a tam utnout a musí se říci, že takhle ne, protože by z toho byl velký nepořádek,“ vysvětluje Martin Drábek. „Na druhou stranu aliance umožňuje získat větší klid ve finančních tocích, protože dokáže pružně reagovat. Jestliže se někomu nedaří, pomůžeme mu, on zase jindy nám. Je to běh na delší trasu, kdy jedna firma pomůže druhé.“

Ale pokud nejsou předem přesně stanovena pravidla, je později velmi obtížné prosazovat nějakou změnu. Aliance potom není operativní, a jestliže se rozhodnete poskytovat nějakou novou a od ostatních odlišnou službu, jen velmi těžko to lze prosadit, protože potřebujete získat nadpoloviční většinu hlasů, což je samozřejmě problém.“

Jenže tento problém firmy v české alianci vyřešily vytvořením zvláštního fóra, speciální pracovní skupiny, která se zabývá inovačními procesy. Pokud firmy dostanou nějaký specifický zákaznický požadavek, musí ho přednést na tomto fóru složeném z obchodníků, kteří problematice rozumí. Obchodníci novinkám v oblasti služeb obvykle fandí, takže návrhy procházejí hladce. Členská schůze aliance vše už jenom s nějakým ekonomickým zdůvodněním potvrdí, ale do věci nemluví. Jsou to obchodníci, kteří o nové službě rozhodnou. A pak zbývá jen ji domluvit s provozem, kterému se ovšem novinky vždy nemusí líbit. Ale to se dá podle Martina Drábka vždy nějak řešit.

Fofr si našel místo na trhu „V současné době zažíváme nárůst přepravovaného zboží, ekonomika jde nahoru, HDP roste. Každý má hodně zakázek a nepotřebuje nějak moc spolupracovat. Zatímco operátorů expresních přepravních služeb, zejména těch balíkových, je hodně, Fofr nevybudoval svůj systém přímo na balíky. Naopak, my se v současné době profilujeme do oblasti těžších zásilek, větších než paletových.“

Samozřejmě palety i balíky umíme převést také, ale naše těžiště spočívá v rozměrnějších zásilkách a specializaci na ně. Zahraniční operátoři přepravují velké objemy palet a my to ostatní. Dokážeme v této oblasti převést cokoli, třeba i velkou a těžkou radlici. A začíná se nám to vyplácet. Konkurence se v dnešní době naopak rozměrnějších zásilek zbavuje, protože jsou pro ně neefektivní,“ vysvětluje Martin Drábek.

V době ekonomické krize před 10 lety se každá přepravní firma snažila poskytovat naprosto komplexní služby, od poštovní obálky až po třítunovou zásilku. Všichni dělali všechno a obálky se vozily na ploše vozidla mezi naloženými paletami, vzpomíná Martin Drábek. Ovšem dnes, když je hodně zakázek, naopak vzrůstá tlak na specializaci. Rozměrnější zásilky samozřejmě přepravují i velké firmy, ceny však mají jiné. Pro velké balíkové služby, které mají svá **logistická** centra vybavena

balíkovými třídičkami, může být náročné manipulovat s většími zásilkami, proto za takové zboží počítají přírážky.

Fofr přepravuje zásilky i do 25 evropských zemí a s omezením hmotnosti leteckou dopravou prakticky do celého světa. Přímou linku na Slovensko zajišťuje přes partnerský slovenský systém centrála aliance, ale jádro zahraničních přeprav spočívá na samotných aliančních partnerech.

Příležitost i pro menší firmy

Logistické aliance budované na menším prostoru, jako je například Česká republika, si musí vytvářet specifickou strategii a hledat odpovídající místo na trhu. Není to vždy snadné, ale spolupráce umožňuje i menším firmám, aby společně dokázaly zapojením svých sítí a sdílením zákazníků vytvořit komplexní službu, která dokáže na trhu dobře konkurovat i velkým zavedeným hráčům. Aliance poskytuje členským firmám s omezenými zdroji a menším přístupem k investicím do technologií možnost překonat tento handicap vzájemnou spoluprací. Vše ale musí stát na jasně a pevně stanovených pravidlech a důrazu na jejich stálém dodržování všemi partnery.

Výroba elektrobusů se zadrhla

Mladá fronta DNES

11.5.2018

Rubrika / pořad: Kraj Moravskoslezský

Když se z dílen Dopravního podniku Ostrava (DPO) stala v roce 2011 jeho dceřiná obchodní společnost Ekova Electric, modernizovala a opravovala tramvaje. Pak se pustila i do vývoje a výroby elektrických **autobusů** a uspěla. Předloni prodala jen do ciziny 12 vozů, účastnila se tendrů a slibovala desítky kusů ročně. Loni ale nevyrobila žádný a uzavřela jen jeden kontrakt – s DPO.

Právě na to zaměstnanci podniku upozornili vedení Ostravy, které patří DPO, tedy matka Ekovy. Zastupitelům poslali dopis, v němž tvrdí, že zastupitel za hnutí ANO Jan Kovács, předseda dozorčí rady Ekovy i DPO, vede společnost do záhuby.

„Směřuje Ekovu od mimořádně úspěšně vyvíjející se firmy, která vyvinula špičkové výrobky, zpátky k montovně pro výrobky jiných obchodních partnerů. Proč? Ekova konkuruje tradičním výrobcům. Předhonila je. Zmrazení aktivit by mělo trvalé dopady,“ líčí dopis, který hovoří za všech 250 zaměstnanců. Nepodepsal se ale ani jeden.

Ekova nemůže konkurovat velkým výrobcům elektrobusů

Jan Kovács zastupitelům vysvětlil, že situace je složitější, než tvrdí anonym. Naznačil, že minulé vedení chtělo mít z Ekovy světového výrobce vozů MHD na elektrický pohon, což byly utopické představy.

„Ekova nemůže konkurovat velkým výrobcům. Jejím hlavním úkolem je oprava a modernizace tramvají. Vývoj vlastního elektrobusu nebyl hotový a výroba v kooperaci s partnery přinesla firmě ekonomické i jiné potíže. Kvůli dodávkám od partnerů byly vozy poruchové. Proto se Ekova loni zaměřila na řešení problémů a dokončení vývoje elektrobusu,“ líčil Kovács.

Zastupitele za KSČM Josefa Babku, který dříve vedl dozorčí radu Ekovy, tím naštvál. „Ostrava má jedinečnou firmu, na kterou může být hrdá. Zaslouží si ocenění, a ne dehonestaci,“ míní Babka.

„Nechtěl jsem, aby se výroba veřejně přetřásala, protože to poškozují obchodní zájmy Ekovy,“ dodal s tím, že firma by měla vyvíjet i vyrábět vlastní vozy. „Takovou strategii jsme jí nastavili,“ sdělil Babka.

Souhlasí s ním i bývalý šéf dozorčí rady DPO Aleš Boháč. „Brzy skončí evropské dotace, ale vozy dopravních podniků budou stárnout a potřebovat obměnu. Pro Ostravu bude výhodné, když si bude moci pořídit levněji vlastní vozy a ještě je prodávat jiným,“ říká Boháč.

Podle něj se Ekova osamostatnila proto, aby mohla nabízet služby i jiným zákazníkům, a zlevnila tak práci pro DPO. „Jen údržba jeho vozů by kvalifikované pracovníky neuživila,“ připomněl s tím, že firma byla připravena na vstup strategického partnera s větším kapitálem.

Kovács oponuje, že firma dřív uzavírala i nevýhodné smlouvy. Stojí za ním nynější šéf Ekovy Tomáš Pittermann, ředitel DPO Daniel Morys i městský radní pro dopravu Lukáš Semerák. Všichni tři shodně tvrdí, že strategii Ekovy museli změnit.

„Bývalé vedení správně podchytilo trend v oblasti elektromobility. Ale bylo by naivní myslet si, že malá Ekova, která vložila do vývoje elektrobusů asi 80 milionů korun, může konkurovat velkým firmám, které investují do vývoje stamiliony eur a mají nesrovnatelně větší prodejní a servisní síť,“ říká Semerák.

Shodně s Morysem ale tvrdí, že firma bude elektrobusy vyrábět dál. „Pokud chce uspět, musí vítězit kvalitou i cenou. Dříve Ekova nabízela i nám dražší vozy než jiní dodavatelé,“ naznačil šéf DPO. „Aby se vrátily investice do vývoje elektrobusů, mohou je vyrábět jiné firmy a Ekova se na tom může podílet, nebo prodávat licence,“ dodal Morys.

Tak to chce i Pittermann. „Asi 90 procent činnosti Ekovy tvoří opravy a modernizace tramvají, ale zakázky pro DPO jen čtvrtinu tržeb. Elektrobusy dál nabízíme. Je o ně zájem. Teď dokončujeme dva pro DPO. Loni jsme ale museli výrobu pozastavit, abychom zabránili ztrátám,“ líčí šéf firmy s tím, že tak docílili zisku přes 33 milionů před zdaněním a poprvé vyplatí dividendy. Přiznal, že Ekova nemohla vyrobit elektrobusy tak levně jako jiní, ani garantovat termíny dodávek.

Hledá dodavatele i partnery

„Abychom neplatili pokuty, zrušili jsme účast v některých tendrech. Stále také hledáme subdodavatele a partnery, kteří nám pomohou elektrobus zlevnit,“ říká šéf Ekovy.

Předloni firma dodala sedm vozů do Švédska. Vyrobila je s tamním partnerem. „Zpočátku byly technické problémy na jeho straně, ale loni jsme je vychytali. Vozy teď jezdí spolehlivě. Účastníme se tam dalších tendrů,“ upřesnil Pittermann.

V Německu jezdí pět ostravských elektrobusů. S tamním výrobním partnerem se ale Ekova rozešla ve zlém. „Nebyl seriózní. Proto jsme na něj nedávno podali trestní oznámení. Víc kvůli vyšetřování zatím říci nemohu,“ dodal Pittermann.

„Pro Ostravu bude výhodné, když si bude moci pořídit levněji vlastní vozy a prodávat je jiným.“ Aleš Boháč, býv. šéf doz. rady DPO