



■ Ing. Kamil Řehák

Nebyl to riskantní tah jít na již dost zaplněný trh s novou společností?

► Ona tak úplně nová není, tím, že navázala na aktivity FRANS MAAS. Ale tím hlavním co utvrdilo naši víru v úspěch byla velmi vysoká kvalita lidského kapitálu.

„Většina pracovníků přešla ze společnosti FRANS MAAS a díky teamovému duchu a vysoké profesionalitě dostává zákazník perfektní službu s vysokou přidanou hodnotou. Nemůžeme a nechceme si dovolit podhodnotit lidskou práci jen pro získání konkurenční cenové výhody. Někdy nejsou naše služby nejlevnější, ale maximálně se snažíme uspokojit potřeby našich klientů. Snažíme se být ryze zákaznický orientovanou společností, která roste s potřebami svých zákazníků. Zákazníky si vybíráme cíleně, hledáme koordinčně náročnější projekty, kde uplatňujeme potenciál a know-how společnosti.“

Jakou formou pracujete s lidmi, jak je motivujete k tomu, abyste mohl říci, že lidský kapitál je vaší největší devizou?

Investujeme do dalšího vzdělávání svých pracovníků a aktivně prosazujeme team-building. Pořádáme akce nejen pro naše pracovníky, ale také společné akce s našimi zákazníky. O tom, že společnost dbá na dobré jméno svědčí i fakt, že i když je relativně velmi mladá, již pracuje na certifikaci ISO 9000, která je v tomto odvětví považována za dobrý standard.

Dnes chceme představit společnost Freight Masters Solutions (dále jen FMS), která i přes téměř plnou saturaci českého logistického trhu našla své místo a úspěšně se rozvíjí. Společnost vsadila hlavně na kvalitní personální obsazení, ale její velkou předností je i komplexnost poskytovaných služeb s vysokou přidanou hodnotou a maximální servis pro zákazníka. Na historii, současnost i cíle společnosti jsme se zeptali jejího výkonného ředitele Kamila Řeháka.

„Společnost Freight Masters Solutions vznikla v roce 2006 a navazuje na obchodní aktivity a filozofii společnosti FRANS MAAS Czech, která na českém trhu působila od roku 1996.

Hlavní náplní práce společnosti je široké spektrum přepravních a logistických služeb a to jak v mezinárodní tak i ve vnitrostátní přepravě. Služby nabízí i v letecké a námořní přepravě a velmi slibně se rozvíjející aktivitou je i skladování a s tím spojené logistické služby. FMS dnes disponuje více než 2000 metry skladovacích ploch a plánuje jejich rozšíření.“

Jaké jsou vaše cíle do budoucnosti?

Cílem společnosti je být v budoucnu nejen předním českým operátorem, ale ve spolupráci se zahraničním partnerem proniknout i na zahraniční trh. Dnes poskytuje FMS velmi kvalitní přepravní služby do zemí Beneluxu, Itálie, Španělska ale i do východní Evropy – Ruska, Polska, Maďarska. Právě v těchto zemích a v zemích, které přistupují do EU vidím potenciál růstu. Tak, jako po změně režimu nastupovaly západní firmy k nám, tak se dnes Česká republika stává nástupním prostorem pro průnik na východní trhy, kde dnes existuje velký prostor pro obchodní aktivity. Jednou z cest je i možnost proniknout na tyto trhy se stávajícími zákazníky. Budovat zde firmu na „zelené louce“ je bez velmi kvalitních kontaktů a finančního zázemí téměř nemožné. Bohužel v této oblasti selhává i stát, který přes často proklamovanou pomoc malým a středním firmám nedělá téměř nic. Pro začínající firmy bez historie je téměř nemožné sehnat úvěr.“

Narazil jste na jeden z nejčastěji uváděných problémů – peníze. Jaké další problémy vidíte v rozvoji odvětví logistiky?

Jedním z limitujících faktorů pro rychlejší rozvoj logistického trhu a s tím spojených služeb je i častá uzavřenost řady firem vůči novým trendům. Mnohé společnosti stále využívají často neefektivní vlastní dopravu a skladování a nejsou ochotny přejít na formu outsourcingu i přes prokazatelné snížení

nákladů a zkvalitnění cesty vlastních výrobků ke konečnému zákazníkovi.

Setkáváte se s nějakými závažnými legislativními problémy?

Myslím, že problémy s legislativou nemáme. V rámci EU se legislativa sjednocuje a tak jsme na tom všichni téměř stejně. Větší problémy mohou mít například dopravci. Ale jejich služby zatím nakupujeme a tak je na nich, aby je řešili.

Uvažujete do budoucna o vlastní dopravě?

Zatím jen velmi vzdáleně. Ta potřeba bude dána spíše požadavky našich klientů. Ale určitě tuto možnost nevyklučujeme.

Jak se díváte na spolupráci s poradenskými a konzultačními firmami ve vašem oboru?

Velký prostor pro poradenské a konzultační firmy vidím hlavně v tom, že mohou potenciálního zákazníka přesvědčit a ve spolupráci s logistickými firmami připravit projekt pro každého přímo na míru podle jeho potřeb.

Využívá vaše společnost těchto služeb?

Zcela určitě. Například právě při zavádění certifikace ISO.

Děkujeme za rozhovor a rádi bychom se k vám za rok vrátili a společně s vámi zhodnotili, co se z vašich cílů podařilo splnit a co ne.