

I České dráhy myslí „logisticky“

Osobnost

Text: redakce



■ **Ing. Ondřej Jašek,** manažer a odborník v oblasti dopravy a logistiky, ČD Logistics, a.s.

► V průběhu letošního roku došlo k zásadním změnám ve struktuře Českých drah. Mezi tyto systémové změny patřilo i založení dceřiné společnosti ČD Logistic, a.s. reagující na potřeby zákazníků nákladní přepravy Českých drah. Do jejího čela byl jmenován Ing. Ondřej Jašek, úspěšný manažer a odborník v oblasti dopravy a logistiky. Proto jsme řediteli společnosti ČD Logistics, a.s. položili několik následujících otázek:

Co vedlo k založení ČD Logistics, a.s.?

Důvodů bylo hned několik. Především je to dlouhodobá snaha Českých drah rozšířit poskytované služby a nabídnout zákazníkovi komplexní logistický servis. Naplnění této snahy může mít různé podoby. Jednak plný logistický servis v rámci železničních přeprav. To je nepochybně hlavním cílem dnes již oddělené nákladní dopravy Českých drah, dceřiné společnosti ČD Cargo, a.s. Možnosti zajišťovat komplexní logistický servis, který by navíc byl alternativou vůči logistice, jejíž páteř tvoří silniční doprava, jsou však v současnosti omezené. Navíc pro zajištění komplexních, cenově dostupných logistických služeb včetně tzv. „poslední míle“ je nutné disponovat potřebnou logistickou infrastrukturou, především pak terminály, v nichž je možné zajistit překládku zboží mezi silnicí

a železnicí, provádět crossdocking, skladové operace atd. Vzhledem k tomu, že investice ČD Cargo budou v budoucnosti směřovat především do zvýšení kvality služeb v klíčovém předmětu podnikání, tj. železniční přepravě, budou tyto investice směřovat především do modernizace a obnovy vozového parku. To bylo prvním impulsem vzniku společnosti. Druhým silným impulsem je situace na trhu. Tedy především růst poptávky po železniční přepravě v nových segmentech, které dosud pro železnici nebyly typické a také situace na trhu silniční dopravy např. omezení jízd kamionů o víkendech, nedostatek řidičů, zvyšování bezpečnostních předpisů o dobách řízení apod. To vše nám otevírá prostor na trhu.

Co tedy chcete zákazníkům nabídnout, s jakými cíli vstupuje společnost ČDL na trh?

Jak jsem již říkal, pro zákazníky připravujeme nabídku komplexních tzv. one-stop-shop logistických služeb. V souvislosti s prostorem, který se železnici otevírá, chceme využít inovativní přístup zapojení železniční dopravy, resp. systému skupin vozů/ucelených vlaků do logistických řetězců s návazností na skladové a distribuční služby. Díky tomu budeme schopni zajistit optimální provázanost silniční a železniční dopravy včetně zajištění „poslední míle“ v režimu „z domu do domu“. Zajištění poslední míle bylo a ještě nějakou dobu bude obtížnější, především z důvodu vícenákladů na manipulaci se zbožím. Naším cílem je vytvořit nabídku služeb, které budou nejen cenovou a časovou alternativou vůči logistickým službám využívajícím pouze silniční dopravu. V žádném případě však nechceme konkurovat silnici tam, kde jí konkurovat nemůžeme. Silniční doprava je přirozeným partnerem.

Vraťme se k inovativnímu prvku, spojení silnice a železnice není nic nového.

Samozřejmě, že není, jde jen o to, zda budeme schopni v rámci řešení na míru správně využít výhod, které železnice nabízí. Jde především o využití rychlých nočních přeprav nebo víkendových přeprav, které zákazníkovi umožní změnit některé interní logistické procesy, například ve výrobě. Přínosem, může být rozložení výroby do jiných časových období, které pomůže optimalizovat výrobní náklady.

To ale bude znamenat hlubší znalost zákaznickových potřeb.

Ano, to je přesně ono. Nejde nám o to, být jen dodavatelem v rámci vypsaného tendru například na přepravu určitého objemu zboží v rámci distribuce. V první řadě je to detailní znalost logistických procesů zákazníka. Následně na to volba optimálního distribučního modelu, který umožní redukovat náklady nejen v oblasti distribuce, ale také v rámci výrobních procesů, které jsou hlavním předmětem podnikání zákazníka. Z toho je patrné, že se zákazníkem hodláme spolupracovat dlouhodobě, neboť nám jde především o dlouhodobé partnerství.

Na jaké zákazníky se tedy budete orientovat?

Na prvním místě jsou to stávající zákazníci ČD Cargo vyžadující navazující služby, které navazují na železniční přepravu, služby s vyšší přidanou hodnotou (např. skladování, distribuce). Dále jsou to společnosti, které zvažují outsourcing distribuční logistiky. V neposlední řadě se jedná o zákazníky, kteří služeb železnice užívali v minulosti, ale odešli díky nedostatečně šíři poskytovaných služeb, nebo omezenému zákaznickému servisu. Těmito zákazníky mohou být např. výrobci rychloobrátkového zboží, papíru a papírenských výrobků, spotřební elektroniky a jejich komponent.

Uvažuje ČDL v budoucnosti s užitím vazbou na některého nadnárodního logistického operátora. Pokud ano, tak v jakém časovém horizontu?

Hovořit v současnosti o užších vazbách na nadnárodní logistické operátory je s ohledem na všechny okolnosti předčasné, obecně však mohou říci, že případné spolupráci na zajímavém obchodním projektu není naše společnost uzavřena. Strategická partnerství na konkrétních obchodních případech mohou být oboustranně výhodná a přínosná.

